

TITRE PRO Conseiller relation client à distance

PROMEO

Commerce - Achats - Vente

26/04/2026

Public et prérequis

Toute personne amenée à conseiller des clients à distance

Les objectifs

Assurer des prestations de services et du conseil en relation client à distance
Réaliser des actions commerciales en relation client à distance

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques et réglementaires et de cas pratiques, mises en situations et jeux de rôle à partir d'exercices concrets pour les participants
Mise à disposition d'outils et documents types
Une formation conçue comme une brique essentielle dans la construction et le développement du conseil et de la relation client à distance

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Titre Professionnel Conseiller relation client à distance - RNCP 35304

Outils pédagogiques

Supports théoriques
Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Outils et documents types

Contenu de la formation

Découverte du métier et de la certification

Présentation de PROMEO, du bloc de compétences et du parcours de formation en modules (des points clés seront abordés plusieurs fois)
Enjeu d'intégrer l'importance de la communication écrite et orale, de la bonne utilisation des technologies de la relation à distance et de la satisfaction client
Organisation et modalités pratiques, Évaluations en Cours de Formation, Dossier Professionnel
Modalités d'obtention de la certification : Mise en situation professionnelle (3h), entretien technique (30 minutes), entretien final (15 minutes)

BC01 ASSURER DES PRESTATIONS DE SERVICE ET CONSEIL EN RELATION CLIENT A DISTANCE

Les modules ci-dessous sont spécifiques au bloc de compétences "Assurer des prestations de services et du conseil en relation client à distance".

RÉFÉRENCE

COAV0010

CODE RNCP

35304

CENTRES DE FORMATION

Soissons, Amiens

DURÉE DE LA FORMATION

29 jours / 203 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Accueillir le client ou l'utilisateur et le renseigner

Soigner son accroche (attitude posée, voix chaleureuse, langage positif, message percutant...) pour capter l'attention dès les premiers instants
Fidéliser par la qualité de la relation
Maîtriser l'échange (les mots et expressions qui mettent en confiance)
Faire s'exprimer l'interlocuteur pour détecter ses motivations
Questionner : utiliser les différents types de questions (ouvertes, fermées, alternatives...)
Reformuler pour comprendre, valoriser et souligner les points d'appui
Écouter activement
Valoriser l'interlocuteur et souligner les points d'appui

Accompagner un client, l'assister et le conseiller dans ses choix

Proposer et valoriser l'offre client aux motivations découvertes
Acquérir les techniques d'argumentation persuasives
Répondre en souplesse aux objections du client (effritement, retournement, isolement...)
Défendre et valoriser l'offre et sa valeur

Gérer des situations difficiles en relation client à distance

Faire face au client agressif, de mauvaise foi, méprisant...
S'affirmer en douceur quand le client exerce une pression
Prendre en compte la demande pour maintenir la relation
Gérer la réclamation

BC02 RÉALISER DES ACTIONS COMMERCIALES EN RELATION CLIENT A DISTANCE

Les modules ci-dessous sont spécifiques au bloc de compétences "Réaliser des actions commerciales en relation client à distance".

Réaliser des actions de prospection par téléphone

RÉALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION ET DE SAISIE DES COMMANDES :

Réussir la mise en relation avec la cible
Dérouler le guide d'entretien
Saisir la commande, proposer des produits / services additionnels ou de substitution
Qualifier le fichier avec les informations retenues
VENDRE DES PRODUITS ET DES SERVICES :

S'approprier les techniques, outils et méthodes de vente
Respecter les étapes de l'entretien de vente
Identifier les besoins

Fidéliser le client lors de ventes, de prises de commande ou de réservations

Découvrir les besoins et les motivations d'achat du client : l'écoute, la reformulation, le SONCAS...

Proposer une offre adaptée : une offre pertinente, le produit de substitution...
Construire un argumentaire de vente : les principes de l'argument, la réponse aux objections, la méthode CAP
Conclure la vente : la vente complémentaire, les services associés, la fidélisation, la prise de congé

Gérer des situations de rétention client

Qualifier ses interlocuteurs
Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
Argumenter le bénéfice de la solution proposée
Rebondir sur les objections courantes
Accepter le refus... pour mieux revenir

Assurer le recouvrement amiable de créances

Identifier ce qui légitime la créance

Transformer les contraintes en démonstration économique client

Utiliser les techniques de justification du prix

Formaliser son objectif, son plancher, son exigence initiale

Identifier les concessions possibles et les contreparties à demande

SYNTHESE DE LA FORMATION ET DE LA COMMUNICATION

Accompagnement à la préparation du dossier professionnel à fournir au jury lors des épreuves

Accompagnement à la préparation à la communication orale : Présentation orale devant le jury

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés.

Passage du Titre Professionnel Conseiller relation client à distance - RNCP 35304 (3 jours de certification)