

VALORISER L'IMAGE DE L'ENTREPRISE (webinaire)

A l'heure où le marché est confronté à la déréglementation, les géomètres-experts offrent une garantie de compétence et de sérieux.

- Comment valoriser cette compétence à travers l'image de mon cabinet ?
- Quelle image pour mon cabinet ? Quels messages clés ?
- Quels autres leviers actionner pour valoriser cette image ?
- Qui est responsable de la communication avec le client ?
- Combien de valeurs dans ma charte d'entreprise ?
- Où communiquer cette charte des valeurs ?
- Quelles sont les conséquences en termes de fonctionnement ?
- Pourquoi valoriser l'image de mon cabinet de géomètre-expert ?

Vous sensibiliser à l'importance de l'image de votre entreprise.

- Rédiger la charte des valeurs de votre cabinet entre les 2 journées.
- Responsabiliser sur les rôles de chacun pour valoriser cette image auprès des clients.
- Améliorer ses techniques de communication auprès de ses clients.
- Nous vous proposons de vous outiller et d'ajouter une facette complémentaire aux multiples compétences requises par le métier de géomètre-expert.

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'auditeur saura clarifier et valoriser l'image de son cabinet à travers la relation entreprise/client.

PRÉ-REQUIS

Cette formation s'adresse au salarié qui est en capacité de gérer une communication avec un client et qui souhaite améliorer ses techniques de communication.

CONTENU

1ere journée

1. L'importance de l'image de l'entreprise

Quelles sont les valeurs de votre profession ?
Qu'est-ce qui valorise l'image de votre entreprise auprès de vos clients ?

2. Rédaction de la charte de votre cabinet

Quelles sont les valeurs de votre cabinet de géomètre-expert ?

Applications pratiques : rédaction de votre charte d'entreprise.

Travail à compléter entre les 2 journées (contact par e-mail avec le consultant)

2eme journée

3. Les rôles de chacun pour valoriser cette image

Qui est responsable de la valorisation/dégradation de l'image de votre cabinet ?
Les actions à mettre en œuvre pour valoriser cette image.

Décliner collaborateur par collaborateur (ou poste par poste), les actions à mettre en œuvre.

4. Communiquer efficacement avec les clients

« La seule histoire qui intéresse votre client est la sienne »

Diagnostiquer le profil de votre client.

Consolider votre argumentation.

Optimiser votre communication en fonction du profil de votre client.

Les outils de communication et leurs spécificités : téléphone, e-mail, fax, courrier ...

Les erreurs à ne pas commettre pour éviter de dégrader l'image de votre cabinet.

POURQUOI CETTE FORMATION ?

PERSONNES CONCERNÉES

Employeurs de cabinet de Géomètres-Experts

DISPOSITIF PEDAGOGIQUE

Agenda pédagogique, mise en situation dans une ou plusieurs problématique(s) afin de repérer les besoins, échanges/questions via micro ou clavier, documentation couleur envoyée par mail, travaux pratiques en autonomie. Accès site www.ldconsulting.fr pendant et après la formation.

Détails de cette formation

Tarif

600 € Net de Taxe / participant

Durée

8x1h30 soit **2 Jours(12h)**

Remise sur cotisation UNGE N+1 :

60€HT/participant

Organisme de formation :

LD Consulting

Tél : 09 66 92 01 81

<http://www.ldconsulting.info/>