

Formation : Hotline, optimiser le traitement des incidents

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. HOT
Prix : 1120 € H.T.

★★★★☆ 4,6 / 5

BEST

Blended

Comment bien communiquer pour résoudre efficacement un incident technique et assurer une relation client de qualité ? Cette formation vous propose les bonnes pratiques pour gérer l'émotionnel dès l'accueil téléphonique, questionner utilement, déjouer l'agressivité et le stress et maintenir une relation de confiance.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Développer sa disponibilité et sa qualité d'écoute au téléphone
- ✓ Aborder le traitement des incidents avec objectivité et sérénité
- ✓ Se mobiliser pour accompagner le client
- ✓ Désamorcer les risques de tensions
- ✓ Etablir une relation de confiance
- ✓ Etre à l'aise au cours des entretiens pour réaliser ses objectifs de qualité de service

Public concerné

Hotliners, chargés de support client, chargés de service client, chargés de relation client

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Exercices, autodiagnostic, mises en situation, jeux de rôles enregistrés et débriefés.

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants.

PARTICIPANTS

Hotliners, chargés de support client, chargés de service client, chargés de relation client

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Bien communiquer

- Emetteur/récepteur : être responsable de la qualité de la communication pour maîtriser les entretiens.
- Les composantes de la voix : ton, volume, timbre, articulation, débit, rythme, hauteur, silence.
- La voix transmetteur d'énergie.
- Les outils de communication : écoute active, reformulation, questionnement, parler positif.

Exercice

Jeux d'acteurs sur la voix, l'écoute, les différents types de questions et de reformulation, le parler positif. Débriefing collectif.

2 Gérer et traiter l'incident

- Faire la liste des incidents déjà vécus et relever leurs particularités.
- Anticiper et être toujours en position d'accueil de résolution.
- Comprendre les attitudes qui favorisent ou amplifient les incidents.

Mise en situation

Exercices de "défectuologie" : les participants jouent des situations de résolution d'incidents.

3 Ecouter : le cœur de la relation

- Développer son écoute pour mieux valoriser et gérer la situation.
- Comprendre les deux types d'écoute : active et objective.
- Connaitre les techniques pour renforcer son attention.
- Ecouter pour comprendre, analyser et s'adapter au comportement.

Mise en situation

Maîtriser les techniques d'écoute client au téléphone. Débriefing en groupe.

4 Poser des questions, reformuler et argumenter

- Montrer son intérêt et son engagement à résoudre le problème en posant des questions.
- Elaborer des questions et des points de reformulation.
- Structurer des arguments persuasifs.
- Argumenter dans les trois situations : possibilité de résolution, proposition d'un délai, savoir dire "non".

Mise en situation

Entraînement au questionnement, reformulation et argumentation positive.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émergence par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Gérer son registre émotionnel

- Gérer son stress et celui de l'interlocuteur.
- Développer son registre émotionnel.
- Réagir face aux mécontentements.

Jeu de rôle

Gérer son stress et ses émotions en situation de relation client.

6 Garder et capitaliser sur la confiance

- Apprendre à développer des comportements assertifs.
- Gérer les situations complexes en particulier les délais de résolution.
- Savoir conclure les entretiens téléphoniques.

Exercice

Test sur l'attitude relationnelle et l'assertivité. Réflexion sur les comportements générateurs de confiance.

Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Parcours Résoudre les incidents et mettre en œuvre le support technique - Réf. ZTB](#)
- [Parcours Résoudre les incidents et mettre en œuvre le support technique - Réf. ZTB](#)

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning satisfaction client](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 28 mai, 15 oct., 15 oct., 17 déc., 17 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 15 oct., 17 déc.