

Formation : Bien gérer les clients difficiles

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. FFD

Prix : 1490 € H.T.



BEST

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

Comment gérer les rapports délicats voire conflictuels, avec certains clients tout en pérennisant la relation ? Cette formation pratique vous propose des approches de communication adaptées ainsi que des outils pour repérer et désamorcer les comportements déstabilisants de certains interlocuteurs.

PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux, chargés de relation client.

PRÉREQUIS

Maîtriser les techniques de vente.

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.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Gérer les rapports délicats d'une relation commerciale
- ✓ Négocier en situation de crise
- ✓ Repérer et désamorcer les tentatives de déstabilisation
- ✓ Développer ses capacités de négociation

Public concerné

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux, chargés de relation client.

Prérequis

Maîtriser les techniques de vente.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

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 Evaluer ses réactions dans les relations commerciales

- Les comportements inefficaces et leurs conséquences.
- Passivité, agressivité et manipulation.
- Comprendre sa personnalité.
- Diagnostic de son niveau d'assertivité.
- Déterminer ses axes de progrès vers l'assertivité.

Exercice

Partage de situations vécues sur le terrain et autodiagnostic permettant d'établir un contrat individuel d'objectifs d'amélioration.

2 Se préparer à l'entretien

- La typologie des clients difficiles.
- La préparation psychologique et la prise de recul face aux enjeux. L'art d'anticiper dans la relation.
- Comprendre l'origine des tensions et les gérer.
- Le plan d'actions efficace.
- L'écoute active et le questionnement de précision.
- L'anticipation des réclamations.
- L'annonce des mauvaises nouvelles.

Exercice

A partir de situations vécues, définition de la typologie des clients difficiles.
Entraînement au questionnement de précision.

3 Apprendre à refuser sans perdre le client

- L'art de dire "non".
- La maîtrise des limites infranchissables.
- Les réflexes pour ne plus être pris au dépourvu.
- Le bon langage et les expressions à éviter.
- La communication positive.
- L'établissement d'une relation de coopération.

Exercice

Jeux de rôles, repérage du langage négatif de chaque stagiaire, établissement d'une liste d'expressions de remplacement.

4 Maîtriser ses émotions

- Identifier les différents types d'émotions.
- Savoir réagir "à froid".
- Adopter une attitude professionnelle.
- Affronter les situations non maîtrisées.
- Techniques pour maîtriser ses émotions.

Exercice

Cartographie des émotions face aux situations rencontrées.

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'émargement 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 S'affirmer sereinement face au client

- La bonne position relationnelle : positions de vie.
- La méthode DESC au service de la critique.
- Les réponses aux réticences ou incompréhensions.
- Nuancer jugement et ressenti.
- Le recadrage en souplesse.
- Le traitement des objections.
- L'art de demander sans faire monter la pression.

Exercice

Jeux de rôles filmés (savoir critiquer, recadrer, demander). Atelier d'identification et réponses aux objections. Gestion de la critique et des émotions.

6 Plan d'action personnel de progrès

- Autoanalyse/diagnostic de chaque participant.
- Plan de développement personnel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 2 avr., 2 avr., 11 juin, 11 juin, 17 sep.,
17 sep., 14 déc., 14 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 2 avr., 11 juin, 17 sep., 14 déc.

LYON

2026 : 2 avr., 17 sep.