

AC045

EXPERTISE

2 jours 14 heures

1 420 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Mettre l'expérience client au cœur de sa stratégie

Comprendre les ressorts de l'expérience client et la piloter

COMPÉTENCES VISÉES

- **Mesurer** les enjeux de l'expérience client.
- **Identifier** les acteurs dans l'entreprise..
- **Accélérer** le déploiement de la culture client
- **Développer** la collaboration transverse.
- **Développer** sa capacité d'inspiration et de leadership pour une transformation durable des pratiques de l'entreprise.
- **Passer** à l'action.

PROGRAMME

A. PILOTER GRÂCE À DES INDICATEURS PERTINENTS

1. Identifier les parties prenantes, les freins et les opportunités
2. Connaître les outils de référence
3. Construire son tableau de bord UX

B. CONCEVOIR UNE STRATÉGIE DYNAMIQUE FACE AUX ATTENTES CLIENTS

1. Construire la cohérence à partir de la promesse de marque
2. Mettre en oeuvre le crescendo de l'expérience client
3. Faire évoluer la stratégie en mode agile

C. S'INVESTIR DANS LA COMPRÉHENSION DE SES CLIENTS

1. Choisir les persona qui caractérisent les clients
2. Établir la carte des moments de vérité (ZMOT, MOT)
3. Identifier les challenges du multicanal

D. DIAGNOSTIQUER LA MATURITÉ DE L'ENTREPRISE

1. Identifier la culture d'entreprise
2. Qualifier son actif Talents et Comportements
3. Faut-il disrupter l'organisation ?
4. Investir dans la Symétrie des attentions
5. Rôle et missions du CXO (Chief Customer Officer)

E. DEVENIR ACTEUR DU PLAN CLIENT DE L'ENTREPRISE

1. Bien choisir son 1er projet
2. Délivrer un quick win
3. Huit dimensions du Brief projet CXO

F. IDENTIFIER LES CONDITIONS DE LA RÉUSSITE

1. Apprendre à apprendre de chaque projet
2. Mettre en oeuvre une approche contagieuse
3. Benchmarker pour progresser plus vite

PUBLIC

- Cadres dirigeants
- Managers d'équipe marketing, commerciale et opérationnelle
- Créateurs ou chefs d'entreprise
- Responsables associatif / fondation

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Sessions alternent travail individuel, travail en binôme et travail de groupe pour favoriser l'apprentissage mais aussi l'échange et la prise de recul par rapport aux objectifs de chacun.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des mises en situation
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation