

❖ Objectif :

Acquérir une communication plus dynamique et adaptée à sa correspondance commerciale pour la rendre immédiatement efficace tout en restant professionnel

❖ Profil du participant :

Tout collaborateur en charge de courriers à dominante commerciale

❖ Pré requis :

Connaître les bases de la communication rédactionnelle ou avoir suivi la formation « Savoir rédiger »

❖ Durée :

2 jours

❖ Prix journée :

Contactez-nous au :

Tél : 03 27 42 39 12

Mail : contact@magnetic-formation.com

❖ Documents remis :

Support pédagogique et attestation de stage à chaque participant

Synthèse des évaluations de fin de formation à l'entreprise

Assistance illimitée offerte par téléphone ou par mail

Contenu pédagogique

Réflexion préalable

Définir les enjeux et objectifs d'une correspondance de qualité dans la relation client

Lister les moyens de communication existants

Déterminer les critères d'une bonne communication écrite

Redécouvrir l'expression écrite

Voir ou revoir les règles fondamentales de grammaire, d'orthographe et de syntaxe

Ponctuer et lier pour être mieux compris : les signes de ponctuation et les connecteurs logiques

Présenter un document lisible

Rédiger avec efficacité

Analyser de façon critique les documents existants

Lister les formules de politesse adaptée à un destinataire, au contexte et à l'objectif du courrier

Construire sa réponse : objet, appel, introduction, développement, conclusion et formule de politesse

Analyser et relire sa production écrite

Enrichir et dynamiser son écrit commercial

S'entraîner à formuler et à reformuler

Utiliser des formules et du vocabulaire positifs, clairs, précis et faciles à comprendre

Utiliser des phrases courtes, des conjugaisons simples, des verbes directs et des conclusions positives

Méthode pédagogique

Toute la formation repose sur des exercices concrets et l'analyse de situations tirées des réalités du terrain pour une acquisition rapide des apports théoriques. Elle utilise des méthodes actives et participatives.

L'expérience des participants est prise en compte pour la mise en place de modèles adaptés et immédiatement opérationnels.

Exercices d'entraînement progressifs individuels ou en groupe. Analyse et optimisation des modèles existants ou conception de nouveaux modèles.