



LE FRANÇAIS DES PROS®

Le site de la vraie rédaction pro.

## Écrits professionnels : être percutant et orienté client - E-learning

### Pour qui ?

Toute personne souhaitant perfectionner ses écrits professionnels

### Pré-requis

Rédiger des écrits professionnels régulièrement et de façon autonome.

Niveau FLE à partir de B2 et plus confortablement C1-C2

### Durée e-learning

2 heures à raison de 30 mn à 1h/semaine pendant 1 à 2 mois

### Tarif

109 € HT / participant

Offre dégressive suivant le nombre – nous consulter

### Contenu

1 parcours de formation

+ 1 webinaire (à partir de 10 participants inscrits simultanément)

+ tutorat engageant

### Formations complémentaires :

consultez nos offres sur [www.lefrancaisdespros.com](http://www.lefrancaisdespros.com)

### Obtenir une convention :

[contact@lefrancaisdespros.com](mailto:contact@lefrancaisdespros.com)

### Formation conçue par :

Sylvie AZOULAY-BISMUTH

Spécialiste en communication écrite

Formation éligible au plan de formation - CPF sous conditions

– nous consulter

### Objectifs :

- Remplacer les procédés qui affaiblissent les écrits par des formulations percutantes
- Convaincre et vendre par écrit grâce aux neurosciences
- Humaniser une réponse à réclamation
- Rénover les formules et humaniser ses écrits en situations inconfortables (réclamation, refus, relance...)

### Programme – durée : 2 heures

#### I. Et si vous décidiez de rénover les vieilles formules ? Alors sachez...

(4 modules)

- Eviter d'exprimer une intention positive en termes négatifs
- Remplacer les tournures restrictives et négatives
- Abandonner les expressions de fausse confiance
- Eviter de susciter la crainte et le doute
- Repérer les expressions obsolètes et inefficaces
- **Test intermédiaire**

#### II. Vos écrits sont percutants si... (3 modules)

- Vous savez guider l'œil de votre lecteur et l'intéresser dès les premiers mots
- Vous connaissez les procédés pour dynamiser votre style
- Vous privilégiez les formules positives
- Vous savez exprimer de la proximité à vos clients
- **Test intermédiaire**

#### III. Vous savez humaniser une réponse à réclamation quand...

(3 modules)

- Vous rappelez le contexte dès les premiers mots
- Vous montrez de la reconnaissance et de la compréhension
- Vous annoncez la réponse en termes précis
- Vous savez trouver une ouverture positive quelle que soit l'issue
- **Test intermédiaire**

#### IV. Vous savez que vos accroches client sont efficaces si...

(4 modules)

- Vous pouvez décrocher un rendez-vous par écrit
- Vous obtenez une réponse positive à une invitation
- Vous pouvez vendre et convaincre par écrit
- **Test intermédiaire**

**TEST FINAL - « être percutant et orienté client » - score minimum 60 %**

### Les + pédagogiques de cette formation

- Tests intermédiaires de validation des acquis et test final
- Jeux pédagogiques adaptés à chaque règle à acquérir : vrai/faux, textes à trous, choix multiples, associations
- Modules courts (5 à 10 mn), totale liberté dans l'arrêt et la reprise de la formation
- Fiches récapitulatives téléchargeables des principales règles
- Certificat délivré à l'issue de la formation (si score minimum test final atteint)

AB LEARN sas – 16 chemin du Fort – 69340 FRANCHEVILLE

[www.lefrancaisdespros.com](http://www.lefrancaisdespros.com)

Contact : [contact@sazolay-formation.com](mailto:contact@sazolay-formation.com) ou [contact@lefrancaisdespros.com](mailto:contact@lefrancaisdespros.com)

Tel : 06 63 21 18 16 - RCS 829 398 833 – NAF 8559A