



Écrits professionnels : être percutant et orienté client



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

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

## Tarif

109 € HT / participant

## Contenu

1 licence de formation

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

+ tutorat engagé

Formation conçue et animée par :

**Sylvie AZOULAY-BISMUTH**

Spécialiste en communication écrite

## Formation éligible CPF

Notre sélection de certifications compatibles avec la formation (coût supplémentaire) :

- Certificat Voltaire - code CPF national : 237 292

- Certificat Le Robert - Code CPF national : 237 126

- Diplôme Le français des affaires B2 - Code CPF national : 235 850

Nous consulter pour les modalités pratiques

## N° déclaration organisme

**84691558969**

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

## 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 :

### 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 des principales règles téléchargeables
- Certificat de réussite délivré à l'issue de la formation (si score minimum au test final atteint)

AB LEARN sas – 16 chemin du Fort – 69340 FRANCHEVILLE

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

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

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