La RC Academy - L'école de la Relation Client créée par SantéVet va s'étendre à d'autres entreprises

C'est dans le cadre des r encontres t

La RC Academy en 2018 / 2019 : A ccueillir

L 'enquête nationale BMO -

La pédagogie de l a RC Academy permet d'accompagner les entreprises r

C'est tout l'enjeu des entreprises qui sont responsables de la montée en compétence de leurs sal

La RC Academy : u ne sélection sans CV pour une formation de 7 mo

La RC Academy permet aux futurs conseillers en relation client à distance de travailler en parallèle les savoir-faire tels que la conduite d'entretien commercial, le rapport à l'argent, « oser vendre
» ... et
les
savoir-être
tels que les codes de l'entreprise, l'adaptation au changement, la posture de service, la posture
«
d'apprenance
», l'esprit d'équipe....

Sélectionnés en lien avec Pôle Emploi « sans CV » et sur la base de la méthode des entretiens par simulation, les apprenants suivent une formation dispensée par des experts de la relation client et un comédien
professionnel, accompagnés par une coach en appui
à l'équipe
pédagogique. Au programme
: estime de soi, relation à l'autre, positionnement de la voix et du corps... mais également réponse aux objections et entraide, dans un esprit de co-responsabilité et de co-construction des savoirs.
A la RC Academy, chaque apprenant est responsable de sa formation et de cell
e des autres. L'enrichissement est mutuel entre le formateur et l
es
apprenant
s
!

Après 7 mois de formation, les apprenants déploient adaptabilité et compétences multiples puis obtiennent une certification de «
Conseiller de relation client à distance
», titre de niveau 4 reconnu par le ministère du travail. Cette formation en alternance école-entreprise s'est faite dans le cadre d'un contrat de professionnalisation à l'issue duquel l'ensemble des apprenants de la 1
ère
promo ont été
embauché
s
en CDI par
SantéVet. La 2
ème
promo sortira le 1
er
juillet 201
8
.