



Prérequis

Pas de prérequis de diplôme

✓ MOTIVATION

✓ Maîtrise de l'outil informatique et du français



Modalités

Présentiel, avec la possibilité de mettre en place du distanciel selon les besoins spécifiques des apprenants.

CFA : 25 heures/semaine en formation, du lundi au vendredi de 9h00 à 15h00

Entreprise : 35h/semaine en entreprise (possibilité d'aménagement pour des personnes ayant une RQTH)



Durée et dates

295H

Dates à définir



Public visé

Formation ouverte à toute personne manifestant un intérêt fort pour le domaine de la relation client au sein de la mutualité.



contrat de professionnalisation



Accessibilité

Formation individualisée et personnalisée avec présence quotidienne de référents techniques et d'équipe pédagogique. Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique est engagé pour adapter la formation et faciliter leur parcours.

Modalités et délais d'accès

- Entretien
- Test de français
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation de l'Ecole Atypique et des places disponibles



A propos



L'École Atypique s'engage à fournir une **formation inclusive et adaptée** à ses apprenants à **besoins spécifiques**. Notre approche **pédagogique différenciée** permet à chacun de **progresser à son rythme**. Nous privilégions l'apprentissage par **la pratique**, en mettant l'accent sur des **projets concrets** pour développer des compétences pratiques et **renforcer la confiance en soi**.

PROGRAMME DE FORMATION

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Communiquer efficacement avec un client sur les différents canaux (chat, mail, courrier, appels, réseaux sociaux) et en agence sur l'activité Mutuelle.
- Maîtriser les compétences nécessaires pour une communication orale et écrite optimale.
- Gérer les situations difficiles.
- Adapter leur posture selon la situation du contact et du client.
- Respecter les règles orthographiques et syntaxiques.
- Historiser efficacement le contact client sur un outil CRM.
- Maîtriser les techniques de fidélisation, d'orientation, de prospection et de vente à distance dans l'activité Mutuelle.
- Maîtriser les techniques de gestion des priorités et l'organisation sur la poste de travail.
- Promouvoir l'identité mutualiste.
- Transmettre les informations recueillies aux interlocuteur internes de manière efficace.

BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1 : Assurer l'accueil des clients et des prospects

- Recueil d'informations
- Fidélisation
- Orientation des clients/adhérents
- Promotion de l'identité mutualiste
- Gestion des situations difficiles

Bloc 2 : Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés

- Organisation de ses activités
- Utilisation des systèmes d'information et de gestion
- Transmission de l'information

Bloc 3 : Mettre en œuvre les actions commerciales

- Prospection commerciale
- Ventes de produit et de services dans le respect de la réglementation en vigueur
- Suivi de la relation commerciale



Parcours de formation complet est structuré en trois blocs de compétences, avec la possibilité d'individualiser les parcours selon le niveau et les besoins des apprenants.

Moyens et supports pédagogiques

- Outils multimédias
- PC fixes pour chaque apprenant, écran de projection grande taille, Webcam, tableau blanc...
- Travaux de groupes, individuels, mises en situations

Certification

L'ensemble des deux blocs de compétences permet d'accéder au certificat de Qualification Professionnelle « Chargé.e relation à distance »

Notre approche inclusive

Par sa **pédagogie différenciée**, notre formation est conçue pour permettre à chaque apprenant·e, quelle que soit la nature des besoins de compensation, d'**évoluer dans des conditions adaptées**.

Notre objectif : **personnaliser** la formation à **chaque profil** et **faciliter les parcours vers l'emploi**. Nous portons une vigilance particulière sur :

- Le **rythme** et la **durée** de la formation
- L'étude de **besoins d'aménagement matériel** (ergonomie du poste de formation)
- L'**adaptation de la progression** pédagogique et des modalités d'évaluation
- L'**accompagnement humain** tout au long du parcours
- Les besoins d'adaptation pour les personnes en **situation de handicap** sont étudiés à la demande.

Nos formateurs

Nos **formateurs, spécialement sensibilisés** pour encadrer les **apprenants à besoins spécifiques**, offrent un **soutien individualisé** avec des **outils adaptés** pour **faciliter l'accès** à l'information. La **sensibilisation à l'inclusion** est encouragée au sein de notre équipe pédagogique, créant un **environnement bienveillant** où chaque apprenant se sent **accepté et respecté**

Nos partenaires

En collaboration avec nos partenaires tels que **Cap Emploi, UNEA, Espoir 86**, nous offrons des **opportunités d'accompagnement**, renforçant ainsi **l'intégration professionnelle** de nos apprenants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

- Evaluation des acquis en cours de formation
- Tests digitalisés
- Analyse des cas entreprise, mise en situation professionnelle, exposés...
- Évaluation des compétences en entreprise
- Observations des situations réelles et entretiens avec des évaluateurs en entreprise
- Enquête de satisfaction stagiaire
- Accompagnement post-formation pour faciliter l'insertion professionnelle des apprenants

Coût de la formation

- Contrat de professionnalisation :
coût de la formation pris en
charge par l'entreprise/OPCO –
Gratuit pour les apprentis
- Formation non éligible au CPF

Informations sur l'admission et contact

L'admission est définitive à la
signature du contrat.



Pauline Maestro Cabeza
pauline@lecoleatypique.fr
06 69 62 35 75



Aleksandra RENAU
aleksandra@lecoleatypique.fr
07 61 02 27 99

Statistiques apprentissage



- Taux d'obtention du titre* : 78%
- Taux de poursuite d'études* : NA
- Taux d'interruption en cours de
formation* : 23%
- Taux d'insertion professionnelle* : NA
- Valeur ajoutée de l'établissement * : NA
- Taux de rupture des contrats
d'apprentissage conclus * : 23%

*Ces indicateurs seront renseignés 6 mois après
la fin de la première formation professionnelle
achevée, soit en juin 2026.

Emploi et orientations possibles

- Chargé de relation à distance
- Conseiller relation client omnicanal
- Conseiller téléphonique relation adhérents



contact@lecoleatypique.fr



05.49.49.94.22