

Mandat pratique

Développer des relations

Compétence opérationnelle d4 : entretenir des relations avec les clients ou les fournisseurs

Situation initiale

Il existe de nombreux établissements proposant des offres similaires. Pour que les clients ou les fournisseurs choisissent ton entreprise et ton offre, tu dois faire la différence par rapport à tes concurrents. Tu y parviendras si tu développes dès le départ des relations ciblées et de qualité avec ton interlocuteur.

Ce mandat pratique te permet de t'entraîner à développer des relations dans ton environnement professionnel.

Mission

Sous-tâche 1 : Renseigne-toi sur les points essentiels dans ton entreprise pour établir des relations avec les clients ou les fournisseurs. Dresse un récapitulatif et complète-le avec tes expériences personnelles sur la manière de développer des relations fructueuses.

Sous-tâche 2 : Demande à au moins deux personnes de ton entreprise de t'expliquer comment elles développent des relations avec de nouveaux clients ou fournisseurs. Complète ton récapitulatif de la sous-tâche 1.

Sous-tâche 3 : Applique les connaissances acquises au cours des deux sous-tâches précédentes aux cinq prochains clients ou fournisseurs qui viendront pour la première fois dans ton entreprise. Complète ton récapitulatif avec tes nouvelles expériences et discutes-en avec ton supérieur.

Sous-tâche 4: Documente et analyse tes résultats dans ton dossier de formation.

Conseils pour la solution

Glisse-toi dans le rôle du client ou de la cliente et réfléchis à ce que tu exiges de ton interlocuteur pour établir une relation positive.

Organisation

Exécute ton mandat pratique dans le cadre de ton travail quotidien à partir d'un cas concret ou d'une situation rencontrée dans la pratique.

Selon le travail à effectuer, il te faudra entre 30 et 90 minutes pour documenter ta démarche.