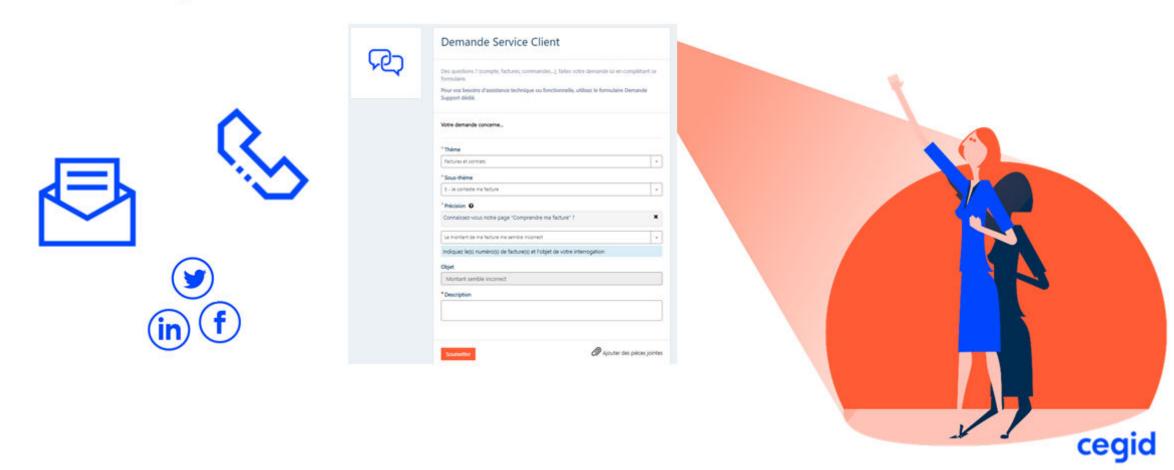
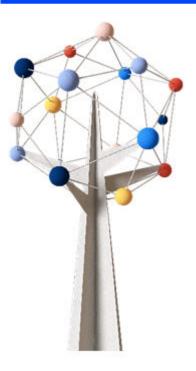
### Omni-canalité et une équipe dédiée

- Création d'un formulaire dédié à la réclamation disponible depuis l'espace client
- La centralisation de la gestion des demandes au Service Relation Client



### Instaurer de la méthode et de la structure



### Planter les fondamentaux

- Identification typologies majeures
- Process
- Outils
- Modèles
- Equipe dédiée

### Apprendre à prendre soin

- Formation « Yes, We Care !»
  - Symétrie des attentions
  - Mieux se connaître soi-même pour mieux servir le client



+ Transformer be papera an papera\*- group ou ref

#### Formation méthode Amarc



- · Structurer le traitement du courrier
- · Manifester de l'empathie pour répondre aux attentes « humaines »
- Développer une mécanique de traitement



### Agir pour la résolution



### Communication et Sensibilisation: « La réclamation est l'affaire de tous »

« Semaine de la Réclam'Action »

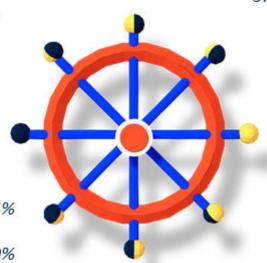
### Process d'escalade

Des « niveaux » pour traiter de la réclamation

- 1. Chargé(e) Relation Client
- Chargé(e) Relation Client Expert(e)
- 3. Référent(e) Relation Client



- Outils de pilotage
  - TDB à chaud/à froid
  - · TBD individuel / collectif
- Objectifs
  - 90% des E-demand < 3 jours</li>
    - Résultat en cours 2022 84%
  - 90% des courriers < 5 jours
    - Résultat en cours 2022 80%



En 2022 57% des demandes sont traitées <24H vs 23% en 2021</li>



# GROUPE

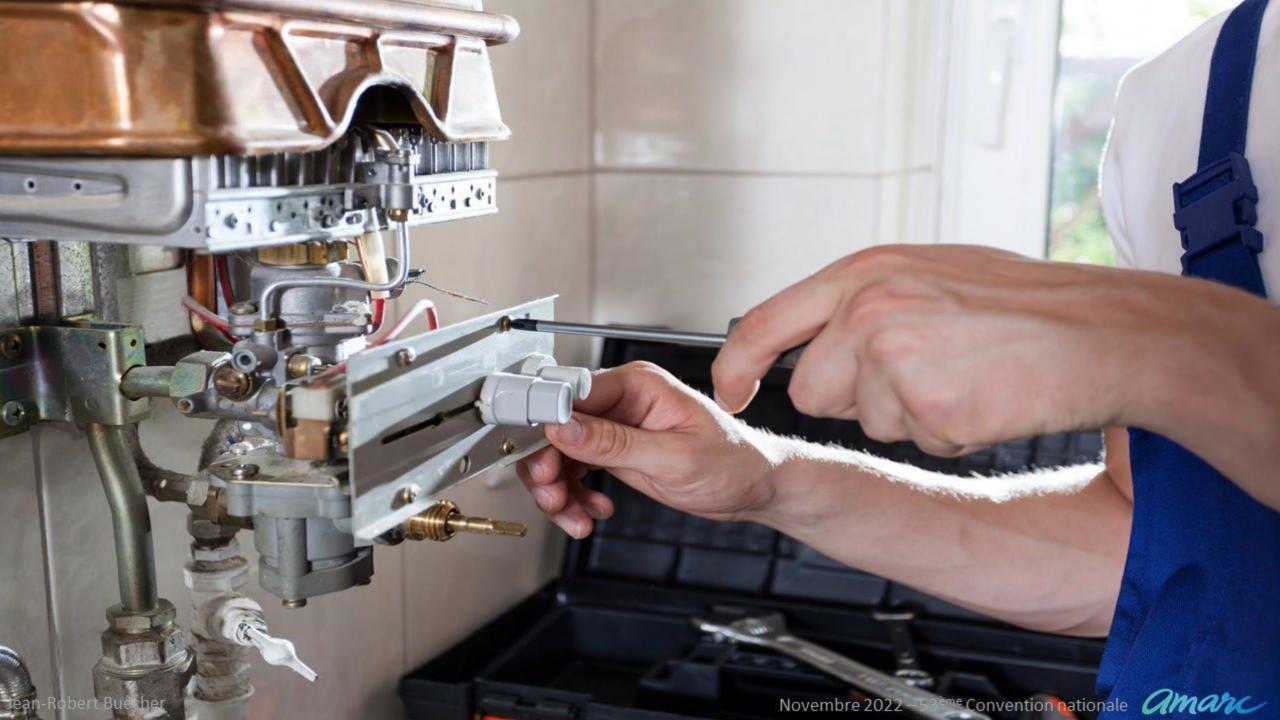


atlantic







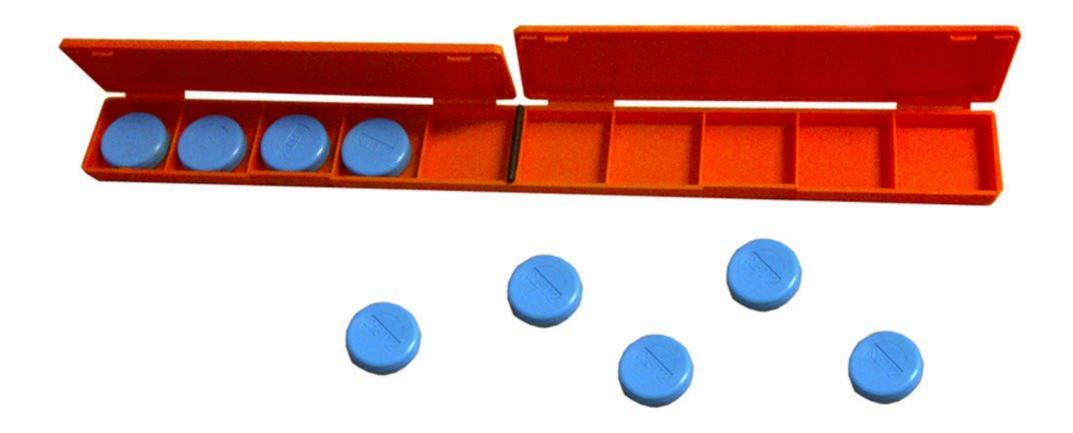




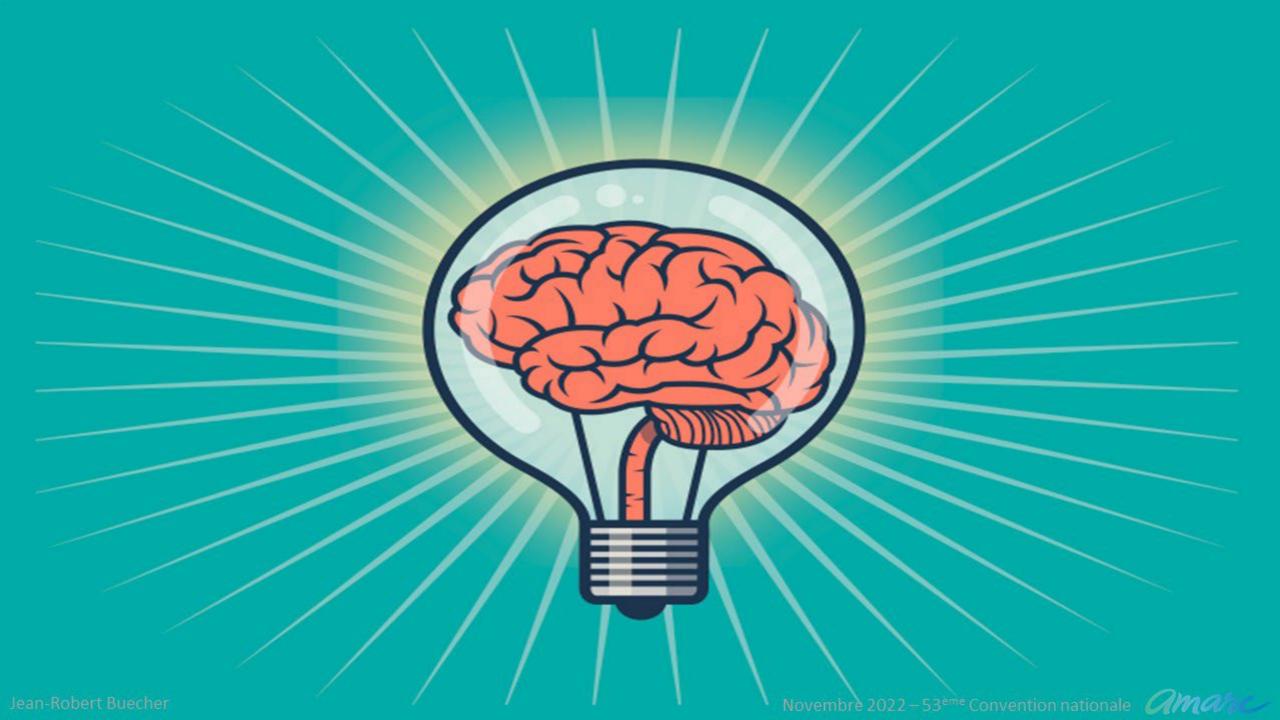
# Etape 1



## Etape 2









Etape 3

amarc



