

LES 7 SECRETS DE LA COMMUNICATION POUR MIEUX VENDRE OU MIEUX CONVAINCRE

COMPETENCE VISEE	Pratiquer une communication qui donne plus de chances au contenu que je veux faire passer à mon auditoire.
OBJECTIFS DE FORMATION	Maîtriser 7 fondamentaux de la communication pour augmenter sa réussite commerciale.
PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS	Toute personne en contact avec la clientèle de l'entreprise Pas de pré-requis.
MODALITES ET DELAIS D'ACCES	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
CONTENU	<p>Matin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 – Le secret du succès 2 – Les cinq sens 3 – Le secret de ROSA 4 – Planter le TOTEM <p>Après-midi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 5 – Le langage du charisme 6 – Le langage de la confiance 7 – L'échange gagnant en 5 étapes
MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques Illustration par l'exemple Echanges collaboratifs Travail sur des cas pratiques</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation • Evaluation des acquis à l'issue de la formation par Quiz
ENCADREMENT DE LA FORMATION	BUSINESS STRATEGY - Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management
DUREE	7 heures réparties sur une journée
LIEU	A définir avec le client
TARIF	Selon convention n° XXXX XX XXX