



Vente & négociation



Développer sa capacité de persuasion

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la communication orale et écrite.
Identifier les clés de succès de la communication persuasive et s'entraîner à les maîtriser.
Convaincre l'individu et le collectif.

Thèmes principaux

Communiquer à l'oral et à l'écrit : les principales règles à respecter, les erreurs régulièrement commises
Identifier et maîtriser les trois leviers de la communication persuasive
Convaincre sans parler : les comportements efficaces
Communiquer en situation non préparée : le rebond, l'assertivité, la gestion des émotions
Rester persuasif en situation de tension

Cible

Commercial, ingénieur commercial, conseiller de vente, assistant commercial.

Nombre de participants : 12 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de formation – 8 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de training

Modalités pédagogiques : selon les objectifs et le parcours pédagogique : apports de méthodologie et d'outils, jeux de rôles, simulations, vidéos, utilisation du e-learning, du social learning...

Durée et séquençement, modalités tarifaires, modalités d'évaluation : à étudier avec vous en fonction de votre contexte, de vos objectifs, de vos outils internes