



Vente & négociation



Communiquer avec efficacité grâce à Process Communication®

Objectifs

Identifier son style de communication, ses facteurs de motivation.
Repérer le style à adopter en fonction des besoins et des personnalités de ses clients/prospects, interlocuteurs internes.
Avoir des clés concrètes et utiles pour adapter sa communication au quotidien.

Thèmes principaux

Connaître et comprendre le fonctionnement des différents types de personnalité
Identifier son type de personnalité : ressources/zones de vigilance
Motiver ses interlocuteurs externes et internes : bien communiquer en face-à-face et en groupe, optimiser sa communication interpersonnelle, mettre en place une stratégie de communication
Accroître son impact relationnel en adaptant son canal de communication
Anticiper et gérer les situations de communication porteuses de stress

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