



# 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