

Contexte :

Avoir identifié un objectif personnel et professionnel précis nécessitant la mise en œuvre de ces compétences techniques et comportementales et pour obtenir de son auditoire une action précise.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Public concerné :

Commerciaux, managers, dirigeants, créateur / repreneur d'entreprise et toutes personnes désirant mener des entretiens plus fluides et négocier avec efficacité et entretenir une relation client durable.

Prérequis :

Aucun prérequis formalisé en termes de certification, diplôme formation et / ou expérience professionnelle. Cependant les personnes doivent être motivées et accepter de se remettre en question en termes de prise de parole.

Être amené à prendre la parole en public

Modalités d'évaluation :

Mise en situation de présentation orale en fin de formation sur un contenu choisi par le candidat et préparé durant la formation
Passage de la certification – Mener une négociation dans un cadre professionnel

Durée, tarifs et modalités :

Présentiel : 14h - 1600€ / 7h – 800€

Distantiel : 14h – 1500€ / 7h – 750€

Délais d'accès : 3 semaines

CONTACT

Virginie Leyder / 06.03.39.23.82

Christophe Gros / 06.89.20.76.26

@contact@levelup-formation.com

Objectifs :

Préparer la négociation pour identifier les enjeux
Définir ses objectifs et construire un argumentaire impactant

Découvrir les besoins et motivations cachées du client / prospect

Pratiquer l'écoute active et apporter une solution sur-mesure à votre interlocuteur

Entretenir une relation client adaptée et agile

Programme

Module 1 :

Les fondamentaux de la communication orale
S'approprier les clés pour une communication interpersonnelle positive et les principes pour une communication efficace en situation duelle ou en groupe.

Connaitre les différents types de communicant et adapter sa communication (Les couleurs du communicant)

Module 2 :

Le corps & la communication Décrypter son interlocuteur.
Utiliser sa voix, sa posture, gestuelle, regard et expressions pour rendre son message plus concis et faciliter la réception du message.

Projeter une image professionnelle pour inspirer confiance.

Module 3 :

Construire des qualités relationnelles et prendre du recul sur les situations de communication difficile Pratiquer l'écoute active et l'empathie.

Développer les aptitudes relationnelles et communiquer efficacement face à une personne stressée Sortir des situations conflictuelles.

Méthode :

Alternance avec des exposés théoriques et des exercices pratiques - essentiellement basé sur des mises en situation individualisé en présentiel, certains exercices sont basés sur les techniques du théâtre. Analyse d'extraits de vidéos