



VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

Mieux communiquer pour être plus persuasif

OBJECTIFS

- o Identifier les obstacles rencontrés en termes de communication lors de ses contacts quotidiens,
- o Améliorer sa communication envers ses clients et ses salariés.

➤ PROGRAMME

Améliorer son aisance relationnelle

- o Les paramètres essentiels de la communication.
- o Les techniques de communication (verbale / non verbale).

Réussir à mieux s'affirmer

- o Mieux exprimer sa demande, affirmer ses choix devant les autres.
- o Les gestes, le ton, la présence, l'humour et le sens de la répartie.

Adapter son comportement

- o Gérer les situations difficiles et imprévues.

Apprendre à mieux se maîtriser

- o Les techniques de maîtrise de soi.
- o Savoir dire OUI, savoir dire NON.

Réussir à s'exprimer efficacement pour se faire comprendre

- o La construction d'un message, bien choisir ses mots, être clair dans ses propos.
- o Vérifier la compréhension de son interlocuteur.

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en communication et développement personnel.
- o Exercices pratiques : simulation et jeux de rôle, confrontation des situations individuelles.
- o Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

2 jours.

➤ LIEU

TOULOUSE