



RESEAUTER EN TERRE INCONNUE

UNE PRISE DE CONTACT INOUBLIABLE POUR IMPACTER ET CONVAINCRE

OBJECTIF : Provoquer les opportunités business en développant sa posture de communicant et de commercial

PUBLIC CIBLE : Toute personne amenée à vendre un produit ou un service à un ou plusieurs interlocuteurs

PROCEDURE D'ADMISSION :

Entretien d'analyse des besoins

PRÉ-REQUIS :

Aucun

DURÉE :

7 heures

FORMAT :

Presentiel

TARIF HT :

490 euros HT pour le particulier
Sur devis pour les entreprise

Lieu :

Lille

DÉLAIS D'ACCÈS :

15 jours

PROGRAMME



Développer son intelligence émotionnelle

Prendre de la hauteur vis-à-vis de ses émotions

Comprendre les mécanismes de stress
Contrôler sa respiration pour se détendre avant et pendant l'échange
Recadrer sa perception de soi en mettant en avant ses émotions positives

Gérer l'impact émotionnel pendant l'échange

Transmettre une émotion à travers sa posture et son discours
Prendre conscience de la portée émotionnelle de son attitude et son discours sur son interlocuteur



Impacter et convaincre

Mettre en scène son intervention pour la rendre efficace

Comprendre l'impact des communications verbale, para-verbale et non-verbale
Réguler le ton, le débit et l'intonation de sa voix
Appuyer son discours par la dynamique corporelle



Rendre son échange mémorable

Créer une situation pour susciter un climat de confiance
Etre convaincu pour être convaincant
Faire référence aux informations recueillies lors de l'échange
Finaliser l'échange par une proposition engageante ("call to action")



METHODOLOGIE

Nos formateurs s'engagent à guider les participants en s'appuyant sur les profils et les expériences de chacun.

Les compétences sont transmises via des exercices et des mises en situations reprenant les techniques de l'improvisation théâtrale. Cette méthode active permet de s'adapter au mieux à la réalité du terrain. Nous alimentons nos formations par des apports théoriques, des outils concrets et accessibles, permettant de se perfectionner rapidement.

La mise en pratique instantanée facilite l'apprentissage et accentue la mémorisation. Régulièrement, le formateur distille les bons mots, accentue les encouragements, souligne les efforts fournis.

ORGANISATION TYPE



9h00 - 9h10

Accueil des participant(e)s

Jour 1 : Présentation de la méthode et du temps de formation

Jour 2 : Présentation du temps de formation

9h10 - 9h25

Jour 1 : Exercices de mise en confiance et en énergie - échanges avec les participant(e)s

Jour 2 : Révision des outils/notions vus en jour 2

9h25 - 12h30

Transmission des outils/notions avec appropriation par mise en pratique



12h30 - 13h30

Pause déjeuner

13h30 - 16h45

Reprise des exercices et appropriation des outils/notions

16h45 - 17h00

Jour 1 : Bilan du temps de formation

Jour 2 : Bilan de la formation
Evaluations des acquis et de la satisfaction



Le formateur évalue les acquis par des mises en situation, questionnaires (QCM/ QCR)
Une attestation sera remise après formation



Pour le financement :

Vous êtes salarié, pensez à votre opérateur de compétences L'OPCO

Vous êtes indépendant/profession libérale, mobilisez votre fond d'assurance formation FAF



Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation technique et/ou pédagogique, nous vous invitons à contacter Philippe Despature notre référent au 06 28 33 54 94



La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
Actions de formation



Stephanie DROUVIN

07 68 79 62 70
formation@les-pieds-sur-scene.fr