

OBTENIR L'ADHESION ET L'ACTION

1 jour (7h)

8 stagiaires maximum

Objectifs :

1. Obtenir l'adhésion et entrainer l'action de votre interlocuteur
2. Fédérer une équipe autour d'un projet commun
3. « Vendre » ses idées/projets

Déroulé :

Module 1 (Demi-journée)

- Fondamentaux de la communication
 - Perception et incohérences
 - Prendre une posture non conflictuelle
 - Observation et écoute active
 - Adapter son message pour plus de compréhension et d'adhésion
- Méthodes et Outils pour mieux communiquer
 - **[PRATIQUE] : L'Entretien annuel**
 - Définir un projet d'équipe
 - Définir des objectifs et un plan d'action qui soient individualisés
 - Maximiser l'adhésion et l'action

Module 2 (Demi-journée)

- **[PRATIQUE] : Entretien de motivation et entretien de recadrage**
 - Préparer l'entretien
 - Appliquer les fondamentaux de la communication
- Communication appliquée au processus de vente
 - **[PRATIQUE] : Rencontre client**
 - Préparer son offre / la rencontre
 - Capturer le besoin client
 - Adapter sa réponse pour maximiser l'adhésion et l'action

JULIEN BERNARD, Formateur/Coach indépendant

4 allées des PEUPLIERS
31150, LESPINASSE
06.75.13.81.40
Julien.j.bernard@free.fr
SIRET : 802 887 349 00024
CODE APE : 7022Z
Organisme de formation : *