

COMPRENDRE DE FAÇON OBJECTIVE LE COMPORTEMENT D'UN INDIVIDU, SAVOIR S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR EST DONC ESSENTIEL. DE NOS JOURS, LA COMMUNICATION C'EST LE NERF DE LA GUERRE. SI JE SUIS CAPABLE DE BIEN COMMUNIQUER, SI J'AI LA BONNE POSTURE, TOUT DEVIENT POSSIBLE.



OBJECTIFS

Savoir décrypter les différents styles
Comment développer son audace
Devenir croyant, développer une posture de serveur
Savoir s'adapter aux différents interlocuteurs
Maîtriser le non verbal
Maîtriser l'écoute active

POUR QUI ?

Toute personne commerciale ou non en contact avec des clients
Vendeur débutant ou confirmé

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Jeux de rôles
Analyse comportementale avec remise d'un rapport
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques
Partage d'expériences
Mise en situation afin de faciliter l'acquisition
Mise en pratique en coaching sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing (uniquement en intra-entreprise).

PROGRAMME

Mieux se connaître pour mieux s'adapter

- Analyses comportementales : notion de comportement naturel et adapté
- Savoir reconnaître les 4 catégories de styles comportementaux
- Apprendre à mieux connaître ses collaborateurs
- Comment adapter son style en fonction de son interlocuteur pour être plus efficace.

Comportement / Communication

- La confiance en soi > la spirale vertueuse du succès
- Estime de soi, aisance relationnelle
- Maîtrise du stress
- Améliorer ses qualités relationnelles, l'écoute, intelligence relationnelle
- Techniques pour faciliter l'écoute
- Améliorer son intelligence émotionnelle et s'adapter en toute situation
- Améliorer ses capacités à convaincre, motiver, gagner en leadership
- Développer son audace
- Développer une posture de serveur
- Développer une croyance pour gagner en force de conviction
- Le dépassement de soi
- Le questionnement



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants