



Votre spécialiste en synergologie, communication, management et accompagnement



COMMUNICATION

Réussir ses entretiens (Clients, fournisseurs, salariés, banque, etc.)



OBJECTIFS

Après cette formation, vous saurez :

- Optimiser la préparation d'un entretien en face à face.
- Maitriser toutes les phases de la conduite d'entretien.
- et répondre Convaincre aux objections.
- Développer sa force de persuasion,
- Repérer les items qui traduisent l'écoute, le désintérêt, l'impatience, (Synergologie)

Observation:

Cette formation inclut une journée de synergologie ®

THÈMES PRINCIPAUX

- Notions générales de communication.
- La préparation de l'entretien,
- Les étapes de l'entretien,
- Structurer ses arguments pour convaincre.
- Gérer les objections afin de privilégier accord un « gagnant/gagnant »
- Synergologie® : Décoder la congruence des propos de votre interlocuteur.

DURÉE 3 JOURS

PUBLIC

Chefs d'entreprise TPE en charge des entretiens (négociation commerciale. fournisseurs. banaue. souhaitant structurer et optimiser ses techniques de conduite d'entretien.

Prérequis : Aucun

MÉTHODE: Active et participative.

Séances filmées et commentées par un synergologue®

MODALITÉS D'ÉVALUATION ·

Mises en situation. QCM. Quiz. échanaes sur les pratiques

Livret du participant remis en fin de formation.

En INTER: 4 à 6 personnes En INTRA: 6 à 12 personnes

Accessibilité aux personnes en situation de handicap.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoguer impérativement au cours de l'entretien préglable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Délais: Selon calendrier ou en fonction de la demande

Modalités d'accès: Nous contacter au 0479 2500 56 ou formation@up-and-com.org

Tarif: Sur devis après étude de la demande

