



PNL

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,
- Maîtriser toutes les phases de la conduite d'entretien,
- Convaincre et répondre 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 un accord « 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, RH, fournisseurs, banque, etc.) 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, échanges 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 évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable 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 04 79 25 00 56 ou formation@up-and-com.org

Tarif : Sur devis après étude de la demande

