

Durée :

1 jour
7 heures en présentiel ou en ligne.

Public et/ou prérequis :

Les commerciaux et tous les publics. Sans prérequis.

Organisation :

2 à 8 stagiaires.

Evaluation :

Évaluation formative et questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour validation des compétences acquises.

Intervenant :

Formateur coach spécialisé.

Tarif : Sur devis.

En savoir plus :

06 17 31 84 08
www.tie-conseil.fr



LA FORMATION

Objectifs :

Mieux communiquer et mieux vendre.

Compétences visées :

- ◇ **Mieux comprendre les autres.**
- ◇ **Mieux se faire comprendre.**
- ◇ **Faire preuve d'empathie.**
- ◇ **Identifier les comportements sans les juger.**

Pédagogie :

- ◇ **Recueil des attentes avant la formation.**
- ◇ **Pédagogie ouverte et ludique avec mises en application lors de jeux de rôle et travaux de groupe.**



LE PROGRAMME

Point 1 :

- ◇ **Le langage.**
- ◇ **L'écoute active.**

Point 2 :

- ◇ **Les techniques de communication.**
- ◇ **Les obstacles.**
- ◇ **La subjectivité.**

Point 3 :

- ◇ **Les comportements.**
- ◇ **Les couleurs du DISC de MARSTON.**
- ◇ **La confiance.**