

CE QUE JE DIS ET COMMENT JE LE DIS...

La forme et le fond de ma communication vont générer un feedback (retour) plus ou moins favorable à mon attente : la signature d'un contrat. Cette formation permet d'orienter la façon de communiquer avec chaque interlocuteur pour répondre avec exactitude à son attente.

Programme de la formation

- Ecouter, observer, calibrer son interlocuteur
- Répondre avec exactitude à son attente décelée; à défaut identifier sa méta-attente et proposer une solution
- Ce que je dis, sa place et sa congruence dans ma communication
- Constater comment le cerveau perçoit un message positif versus négatif
- Pratiquer la synchronisation verbale, paraverbale et non verbale et constater l'effet de la désynchronisation
- S'exercer à communiquer dans différentes situations pour en obtenir le feedback attendu

Formateur : Cathy Vanhoorde, formateur-consultant, maître-praticien en PNL

Durée : 2 jours (12 heures)

Lieu : en vos locaux

Public : tout profil commercial – groupe de 3 à 8 personnes

Prérequis : aucun, adapté aux profils commerciaux débutants comme confirmés

Prix : sur devis