FORCE DE VENTE

Objectifs :

Séduire et convaincre

Public :

Tout employé commercial souhaitant développer l'efficacité de sa communication et acquérir une base idéale pour suivre d'autres formations commerciales.

Contenu :

Les différentes formes de communication :
Les bases d'une communication saine et efficace
Les aptitudes pour bien communiquer
Les attitudes facilitantes en communication :
L'impact de la communication non-verbale
L'empathie et l'écoute active
Bien se connaître pour mieux s'affirmer en communication
Les règles pour produire un message clair et compréhensible
Réagir aux différentes situations professionnelles

Moyens pédagogiques :

Jeux de rôles en travaillant sur des situations de communication concrètes, support de cours formation.

Evaluation / Attestation / Certification :

Attestation du centre de formation

Contexte : Une communication interpersonnelle efficace est le point de départ de toute activité commerciale. Pouvoir transmettre une information correcte, claire et compréhensible permet de développer les échanges et partages nécessaires à la réalisation des objectifs professionnels.

Durée : 4h

Prérequis : Aucune connaissance particulière

Renseignements :

87.23.06.06/ 40.43.73.88
commercial@tfsf.pf

Préinscription :
www.tahitiflightsservices.com

Prenez votre envol avec TFSF !