



FORM'LOCALE

RÉVÉLATEUR DE COMPÉTENCES,

SPÉCIALISTE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

Form'Locale réunit des femmes et des hommes passionnés par la transmission de savoir, la montée en compétence et riches d'une forte expérience en entreprise et en administration.

Dirigé par Malik Benakcha, diplômé de Sciences Po Paris, Form'Locale est spécialisé dans les formations bureautique, commerciale et communication.

Entourés de formateurs diplômés et imprégnés d'une longue expérience, nous avons à cœur d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences face à un monde du travail en constante évolution.



FORM'LOCALE

ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET CONTINUE

6 Rue Saint-Honoré - 41 000 Blois

02.54.56.16.74 - contact@formlocale.fr

www.formlocale.fr

FORMATION**COMMERCIAUX : DÉVELOPPER VOTRE POUVOIR D'INFLUENCE****DURÉE**

2 Jours
(14 heures)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- . Savoir mieux cerner vos interlocuteurs clients
- . Acquérir une communication plus efficace
- . Apprendre à influencer sans manipuler

NIVEAU REQUIS

Pas de prérequis

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en relation avec des clients.

TARIF INTERENTREPRISE

1200 € / stagiaire

Formation animée par un formateur-consultant expert approuvé par Form'Locale.
Suivi d'exécution assuré par une feuille de présence émargée par demi-journée par le formateur et les stagiaires.

PROGRAMME**APPRÉHENDER LES PRINCIPES DE LA COMMUNICATION****Découvrir la relation avec son interlocuteur****Connaître les trois niveaux de communication**

- Le verbal
- Le non-verbal
- Le paraverbal

DÉCOUVRIR LES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION

Appréhender le concept de cadre de référence (la perception du discours de l'interlocuteur)

Pratiquer l'écoute active

Avoir un langage et une attitude positive en fonction de son interlocuteur

Créer un rapport de qualité

S'assurer de la cohérence de ses propos face à son interlocuteur

Être attentif à son attitude psychologique (positive et négative)

ASSIMILER ET UTILISER LES MOTS JUSTES ET ADAPTÉS

Adapter son langage

Choisir les mots pour exprimer ses idées

Utiliser un langage proactif

Affirmer sa présence à l'oral

ELABORER UNE STRATÉGIE DE CONQUÊTE ET DE FIDÉLISATION

Réaliser l'agenda des opérations de conquête

Optimiser la fidélisation de ses clients

Créer un marketing relationnel

Développer les outils de fidélisation

ELABORER DES TECHNIQUES PERSUASIVES

Découvrir les 6 techniques qui contribuent à la puissance du message

- Source d'émission crédible
- Message au contenu clair
- Adaptation au cadre de référence
- Données pertinentes
- Dimension émotionnelle
- Communication en retour

MAGNIFIER SON POTENTIEL

Appréhender les opportunités offertes par notre cerveau

Développer sa créativité

CLÔTURE DE LA FORMATION

Etude personnalisée des outils et moyens que chaque apprenant aura l'opportunité de développer au sein de son entreprise

Bilan écrit (QCM) et oral de la formation par les apprenants et le formateur