

FORMATION

MAITRISER L'ART DU CLOSING DE BON GRE - NIVEAU 1 -

Profil des stagiaires : Tout personnel avec une mission commerciale ou amenant un lien à l'autre dans la relation professionnelle

Objectifs

- Identifier les leviers de décision de ses clients
- Savoir adapter son langage et ses arguments pour impacter favorablement son interlocuteur.
- Apprendre à obtenir l'accord final naturellement, sans artifice de manipulation.
- Réduire les tensions et favoriser la sérénité du professionnel.

Pré-requis : Les stagiaires doivent pouvoir :

- avoir accès et utiliser à la prise de note vocale ou écrite, être munis d'un PC ou équivalent équipé d'un micro et d'une webcam et être en capacité d'avoir accès et d'utiliser les outils informatiques nécessaires
- accéder en toute indépendance à la langue française utilisée pendant la formation

Délai d'accès à la formation : à la main du commanditaire

Formateur et méthode pédagogique :

Lilian LACORNE, Formateur professionnel pour adultes (OF n° 76341448634) Coach Professionnel, Ingénieur en formations et Consultant Sénior, et Certifié HERRMANN INTERNATIONAL et accrédité Egokode

Formation/Méthode : Diaporama power point et/ou Support papier ou dématérialisé de la formation – ATELIERS - Echanges interactifs oraux et exemples d'expériences. Evaluation formative et évaluation sommative de fin de formation. Evaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation, Remise d'une attestation de formation, de présence et d'assiduité – Suivi à 45 jours post formation

Modalités pédagogiques : Ludique, sommatif et démonstratif

Les supports de formation seront adressés en dématérialisé aux stagiaires.

Lieu de formation :

COACHING et FORMATIONS

06 70 26 22 51 – lilian.coachfrance@gmail.com - www.liliancoachfrance.fr

SAS KAZESPIRIT – 30, Rue Anatole France - 34120 PEZENAS – Tél 06 85 18 68 59

Mail contact@kazesprit.com - Site www.kaze-spirit.com

TVA intracommunautaire n° FR35928733815

SAS Inscrite au RCS de Béziers sous le n° SIREN 928 733 815 – SIRET n° 928 733 815 00031 - APE 4791 B




PROGRAMME

Journée 1

- Connaître le cheminement d'un message à travers les théories de Mac Lean, Sperry et Herrmann
- Identifier son propre comportement en situation de lien à l'autre
- Mesurer les freins possibles liés à mon cadre de préférence

Journée 2

- Comprendre les mécanismes de la communication pour obtenir de bon gré
- Favoriser l'utilisation des outils de communication pour adapter mon comportement au profil de mon interlocuteur
- Mise en pratique autour de cas concrets issus du quotidien des participants pour obtenir le closing de bon gré

 *Lilian Lacorne s'engage pour l'accessibilité au travers de l'accueil des personnes à mobilité réduite. Merci de nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet.*

COACHING et FORMATIONS

06 70 26 22 51 – lilian.coachfrance@gmail.com - www.liliancoachfrance.fr

SAS KAZESPIRIT – 30, Rue Anatole France - 34120 PEZENAS – Tél 06 85 18 68 59

Mail contact@kazesprit.com - Site www.kaze-spirit.com

TVA intracommunautaire n° FR35928733815

SAS Inscrite au RCS de Béziers sous le n° SIREN 928 733 815 – SIRET n° 928 733 815 00031 - APE 4791 B