

**Durée :** 2 jours.

**Public :**

Toute personne Dernière MAJ : Avril 2024

**Objectifs :**

Etre percutant lors de ses présentations commerciales

**Pré-requis :**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

**Méthodes :**

Analyse du travail, apport technique du formateur, démonstrations et exercices, applications pratiques.

**Evaluation :**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

Identifier ses comportements verbaux et non verbaux.  
L'importance de la préparation du contenu  
Développer ses capacités de communication  
Adapter sa communication en fonction du niveau de maturité de ses interlocuteurs, des contextes et des situations.  
Repérer les caractéristiques relationnelles d'une situation, les inscrire dans une logique constructive  
Maintenir la relation commerciale durant la présentation

**Modalités d'accès :** Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

**Délais d'accès :** Nous contacter.

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.