

Démultiplier sa force de conviction avec les outils de la Relation Client

Objectifs :

- Utiliser les outils éprouvés de la Relation Client pour booster sa force de persuasion
- S'approprier les clés pour renforcer sa posture
- Augmenter encore l'impact de ses messages et accélérer ses projets

Durée : 1h30

Public : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE

Pré-requis : Néant

Méthode pédagogique : Exposé, conseils pratiques. Remise d'un support pédagogique.

Intervenante : Géraldine DUPONT CALVIER, formatrice et coach certifiée, conseil en management

Programme :

- 1 – Convaincre, persuader, fédérer autour de ses propositions et de ses projets**
- 2 – Utiliser des techniques simples, pragmatiques et très opérationnelles pour valoriser ses arguments et influencer avec intégrité**
- 3 – Mieux gérer les objections**
- 4 – Instaurer des relations fondées sur la confiance avec tous ses interlocuteurs**