

Se démarquer en 30 secondes

Description

Cet atelier très pratique vise à donner les moyens aux participants de développer une approche personnalisée, afin de réussir à se démarquer rapidement. Que ce soit pour une première rencontre d'une heure avec un nouveau prospect, un échange éclair dans un ascenseur, vous aurez les outils pour susciter l'intérêt de vos interlocuteurs.

Public cible

Ce cours s'adresse aux gens de la force de vente responsables du développement des affaires au sein de l'entreprise.

Objectifs du cours

À la fin de cette formation, chaque apprenant sera en mesure de :

- Définir les approches pour établir un bon contact.
- Préparer une rencontre efficace.
- Comprendre l'impact du non-verbal.
- Réagir favorablement face aux imprévus.
- Être préparé pour une rencontre d'ascenseur.
- Réussir grâce aux trucs du coach.

Pré requis

Aucun.

Durée

La formation théorique et pratique en classe est d'une durée d'une demie-journée.