

Comment faire de l'efficacité relationnelle une différence dans son approche commerciale ?

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Tout niveau de commercial

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

 **JE M'INSCRIS !**

CONTENU DÉTAILLÉ :

Améliorer l'impact de sa communication en prenant en compte l'existence d'un filtre de perception

- La notion de filtre ou pourquoi nous pouvons ne pas comprendre notre interlocuteur
- Les conséquences du filtre sur la communication

Adopter un comportement qui ait un impact positif sur la relation avec le client

- Les 3 types d'écoute : leurs caractéristiques et leurs impacts respectifs sur l'autre et sur la qualité de la relation
- L'impact de l'état d'esprit
- La synchronisation pour créer plus vite une relation de confiance : les 3 dimensions sur lesquelles se synchroniser

Recueillir l'information utile de son interlocuteur

- Les obstacles à une écoute optimale
- Les 3 qualités à mettre en oeuvre dans l'écoute : respect du silence / reformulation / les questions de précision (non orientées)
- Le schéma en 3 temps de la construction d'une réponse à une question : généralité / développement / "note finale"



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE
MÊME À DISTANCE !