

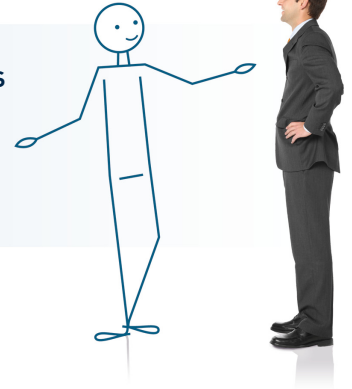
1 jour

Durable

Confrontant

## → L'entrée en relation optimale avec un prospect

Un commercial qui a envie d'aller vers l'autre et le fait avec les bonnes méthodes développe ses capacités relationnelles. Il acquiert les techniques spécifiques pour établir un bon premier contact tant au téléphone, qu'en rendez-vous ou lors de Networking.



### Les thématiques abordées au cours de ce module sont :

- **Se préparer au contact** : être prêt mentalement, conscient de ses émotions et confiant dans son offre.
- **L'elevator pitch** : savoir aller à l'essentiel pour activer un intérêt chez l'interlocuteur.
- **Le storytelling** : donner du corps et de l'émotion à son discours pour activer l'empathie.

### Chaque thématique est construite sur la même mécanique, en 4 étapes avec un groupe de 6 à 12 personnes :

1. **Exercice ImproTraining** pour que chaque participant prenne conscience de son fonctionnement personnel.
2. **Modèle théorique** pour structurer l'apprentissage.
3. **Exercice business** pour ancrer la matière à la réalité pratique du participant.
4. **Plan d'action** pour permettre de suivre l'application pratique par la suite.



### Nos formations reposent sur le développement de 7 compétences et attitudes.

1. **La confiance en soi** pour être à l'aise dans toutes les situations.
2. **L'écoute active** pour comprendre l'autre.
3. **La communication verbale et non verbale** pour transmettre un message clair.
4. **L'esprit de synthèse** pour savoir ce qui est important.
5. **Le respect** de soi et des autres.
6. **La spontanéité, la créativité et la positivité** pour s'adapter en toutes circonstances dans un esprit positif et constructif.
7. **L'esprit d'équipe** car il permet d'aller plus loin ensemble.