

Durée conseillée

**2 jours** soit 14 heures

Tarif selon devis



[www.abisformation.fr](http://www.abisformation.fr)



## EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Les équipes commerciales sont quotidiennement en contact avec leurs clients, en face à face ou par téléphone. Ils se doivent donc de développer leurs aptitudes au leadership afin de mieux communiquer, déléguer, motiver leurs interlocuteurs. Ce module vous permettra d'abord de mieux vous connaître pour ensuite développer votre capacité à convaincre.

Format

**Sur-mesure**  
Groupe de 12 stagiaires maximum

### CONTENU

#### Mieux communiquer : comprendre le client

- La compréhension du client, de sa psychologie et de ses attentes et motivations : la méthode SONCAS
- Influencer ses interlocuteurs:
  - Renforcer sa force de conviction par l'expression de son expertise (diagnostic et recommandations)
  - Développer une argumentation cohérente
  - Le traitement des objections : connaître les principaux types d'objections et leur signification ; anticiper les objections et maîtriser les techniques pour les parer : reformulation, redéfinition

#### Mieux communiquer : savoir convaincre

- Gérer son trac
- Se positionner et contrôler les mouvements du corps
- Avoir un bon contact visuel avec son auditoire
- Maîtriser sa gestuelle et ses expressions du visage
- Placer sa voix
- Effectuer des pauses dans le discours
- Répondre aux questions difficiles
- Mise en pratique sur des présentations que les consultants auront à réaliser devant leurs clients
- Quelques règles de communication écrite

### Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De connaître les méthodes pour convaincre
- D'appliquer les outils efficaces
- De construire une stratégie de négociation

### Public

Toute personne devant participer à ou mener des activités de négociations (commerciales, sociales, internationales, hiérarchiques, stratégiques, etc.)

### Pré-requis

Etre dans une démarche d'affirmation de soi et d'amélioration de votre communication, au quotidien

### Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

### Pédagogie

- Démarches : déductive, inductive, dialectique
- Méthodes : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- Formation-action

### Formations complémentaires

Développer son leadership personnel / Convaincre grâce à son image et à sa force de persuasion

### Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

### Références bibliographiques

**Intervenir en public - Les livres outils**  
Jacques Bojin, Sandrine Gelin  
Editions d'Organisation - 11/2003

**Savoir convaincre - Discours, face-à-face, à l'improviste: la nouvelle méthode** - Cyril Gely  
Editeur Studyrama Vocatis - 03/2012

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

Siège social - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79

ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 850 089 000 16