

Module 4 : L'argumentation, un levier pour convaincre

OBJECTIFS

Conquérir l'opinion repose sur une stratégie relationnelle d'influence, de conviction et de séduction, qu'il s'agisse de promotion ou de marketing.

PUBLIC

Tout public, clientèle française et internationale
Pas de niveau requis de connaissances préalables.

CONTENUS

Le Module 4 est organisé autour de 5 granules

Granule 1 : L'influence personnelle (1j)

- Le développement de l'influence

Granule 2 : L'art de convaincre (1j)

- L'adhésion d'une personne ou d'un groupe

Granule 3 : Savoir négociier (1j)

- La construction d'une négociation avec succès

Granule 4 : Promouvoir (1j)

- La conception d'un message marketing ou publicitaire performant

Granule 5 : Vendre (1j)

- Le perfectionnement des compétences à la vente

ORGANISATION

- 5 jours de formation granularisée
- Enseignement théorique en salle
- 5 ateliers individualisés : la pratique de l'écoute active, la mise en place d'un bon relationnel, le faire face aux objections et aux réclamations, le brief et la méthode SONCAS.
- 5 capsules : l'autotest d'assertivité, l'effet miroir, les mots qui fâchent et les mots qui réconcilient, le modèle légendaire DIM, la technique de l'entonnoir
- Séquences de formation à distance possible

INTERVENANTS

Équipe de formateurs et coachs expérimentés
Intervention d'experts thématiques

PUBLIC-FINANCEMENT

Financement individuel
Plan de développement des compétences, Aide Individuelle à la Formation

VALIDATION

Certificat de compétences

EVALUATION

Tout au long de la formation
Évaluation de la satisfaction de la formation en fin de formation

LIEUX DE FORMATION

Paris, Verneuil sur Avre
Nous contacter pour tout renseignement complémentaire

TARIFS

Un module de 5 jours : 2450€ - Tarif : 70€/h/stagiaire

Renseignements – inscriptions de 9h à 17h

→ Pour toute demande : 06.59.56.38.20 ou par courriel à : seduc.school@gmail.com