

Maitriser sa communication commerciale

FINALITÉ

Tous les points abordés sont dispensés de manière concrète et vivante par nos formateurs utilisant la technique de la pédagogie interactive et des approches pédagogiques adaptées. Les apports théoriques sont complétés par des études de cas, des exercices pratiques, des mises en situation et des échanges d'expériences

OBJECTIFS

Développer son aisance relationnelle en toutes circonstances

Maîtriser les éléments de base de la communication pour installer une relation de qualité avec ses clients, acquérir la méthode, les astuces et les outils pour bien communiquer avec sa clientèle

Connaître les caractéristiques, les principes et les atouts de la communication Média / Hors média / Institutionnelle

Maîtriser les techniques, outils et supports de la communication commerciale

PUBLIC

Tout salarié en charge des activités commerciales au sein de son entreprise depuis plus d'un an (Conseiller commercial, Attaché commercial ...)

PRÉREQUIS

Niveau d'études conseillé : Bac/Bac +2

Informations pratiques

SESSIONS

Contactez-nous

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF NET

700 €

Programme

Communiquer pour mieux vendre Définir les fondamentaux de la communication Mieux se connaître pour renforcer son efficacité professionnelle Cerner les dominantes de sa personnalité Ecouter activement - Reformuler Etablir une relation de confiance Communiquer efficacement et recueillir la bonne information **Les différents outils de communication commerciale (e-commerce, e-mailing, réseaux sociaux ...)** Cadrer sa communication pour choisir les bons supports Quels sont les différents supports de communication Adapter ses supports commerciaux aux nouveaux canaux de communication Renforcer l'impact de ses supports