

Atelier MotiVente 2

La communication au service de la vente

Compétences-clé

- . Gérer la relation client (Customer Relationship Management)
- . Réseautage (Relationship building)
- . Esprit d'équipe (Contribute to team)

Objectifs pédagogiques et opérationnels Trame & contenu

Objectifs

- . Etablir le rapport (bases sécurisantes d'un échange d'information authentique)
- . Identifier les critères et les équivalences concrètes de son interlocuteur
- . Augmenter la flexibilité face à son interlocuteur
- . être capable de bâtir un esprit d'équipe (encourager les bonnes initiatives)
- . Maîtriser les techniques d'accroche

