

Les Principes d'une Communication Réussie

Objectifs:

A l'issue de la formation, les participants sauront mettre à profit les principes d'une communication efficace, auprès de leurs clients.

Ils auront également appris à adapter leur image à leurs besoins professionnels.

Programme:

1. Les enjeux de la relation-client:

- Les attentes de votre interlocuteur.
- Vos attentes.

2. Développer votre aisance relationnelle:

- Découvrir les principes d'une communication réussie.
- Mettre en pratique ces principes par divers outils.

3. Bilan de votre image :

- Les composantes de votre image et ses effets.
- Quelle image renvoyez-vous ?

4. Votre image est liée à l'identité de votre entreprise:

- Analyse des valeurs et codes de votre entreprise.
- Analyser les divergences entre votre image et celle qui est attendue.
- Repérer les codes vestimentaires associés à votre secteur d'activité et à votre fonction.
- Déterminer votre style vestimentaire professionnel.

5. Optimiser votre image professionnelle, passe aussi par:

- Votre analyse colorimétrique, c'est-à-dire les couleurs qui vous mettent en valeur et dynamisent votre apparence.
- Conseils complémentaires.

6. Vos relations-client s'inscrivent dans une zone de proxémie:

- La zone privée.
- La zone personnelle.
- La zone sociale.
- La zone publique.
- La zone non-visuelle.

Méthode: Méthodologie participative du stagiaire avec alternance de théorie, d'exercices d'application et de mises en situation.

Public concerné: Toute personne.

Durée : 2 jours/14h.

Participants: 5 à 12 personnes.

Pré-requis : Aucun.

Lieu: France entière/Inter-Intra.

Montant: Nous consulter.