

Optimiser vos Relations-Clients

Objectif:

A l'issue de la formation, les participants sauront utiliser les principes d'une communication réussie, auprès de leurs clients.

Ils auront appris à adapter leur image à leur environnement professionnel.

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 au moyen de divers outils.

3) Prendre en compte la communication non-verbale:

- Découvrir la méta-communication.
- Prendre conscience de votre image personnelle.

4) Votre image professionnelle:

- Analyser votre contexte professionnel.
- Identifier les divergences entre votre image et celle qui est attendue.
- Découvrir les codes vestimentaires associés à votre secteur d'activité et à votre fonction.
- Déterminer votre style vestimentaire professionnel.

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

Public concerné: Toute personne.

Durée : 3 jours/21h.

Participants: 5 à 12 personnes.

Pré-requis : Aucun.

Lieu: France entière/Inter-Intra.

Montant: Nous consulter.