

LA COMMUNICATION

Durée: 42.00 heures (6.00 jours)

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire : commerciaux , vendeur, chomeurs

Prérequis : aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les enjeux stratégiques : forces, alliés, opposants et moyens Préparer des scénarios catastrophes et pouvoir les appliquer
- Savoir définir le type de conflit Adapter votre stratégie au conflit et à l'enjeu Savoir se repositionner pour mieux combattre
- Créer des supports d'aide à la vente Motiver l'équipe commerciale Accroître l'efficacité de vos commerciaux
- Connaître les usages et les enjeux du mail Valoriser votre message, le rendre efficace et pertinent

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- **La communication de crise, sortir de l'urgence et anticiper/jour 1(7h)**
 - La gestion du temps
 - La définition des objectifs
 - Connaître vos alliés
- **La communication de crise, sortir de l'urgence et anticiper suite /jour 2(7h)**
 - Connaître vos outils de communication et vos canaux
 - Désamorcer c'est déjà anticiper
 - Préparer des schémas d'anticipation
- **La gestion des conflits /jour 3(7h)**
 - Les types de comportements
 - Les types de conflits
 - Les outils de négociation
- **La gestion des conflits /jour suite 4 (7h)**
 - La gestion des personnalités difficiles
 - La place de l'affect
 - Le pragmatisme
 - La sortie du conflit
- **Les documents commerciaux (courriers, fiches produits...) /jour 5(7h)**
 - Définir l'objectif du document commercial
 - Le message à adresser, l'offre à proposer
 - Déterminer les avantages de l'offre pour le CLIENT
 - Rédaction et conception d'un document percutant
- **Le courriel : atout et danger /jour 6(7h)**
 - La place de l'orthographe
 - La signature
 - Les normes
 - La définition de l'objet
 - Le respect du temps de l'autre

elidan formation

10 place Sébastopol
13004Marseille
Email: danstrategie@gmail.com
Tel: 0767602331



ORGANISATION

Formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.