

FORMATION : Module CS1

Titre | **Comportement commercial**

Objectifs | Intégrer l'importance du non verbal.
Faire de son comportement un atout commercial fort.
Valoriser son image.
Développer un langage positif.

Programme |

- Le non verbal
 - Comportement
 - Attitudes
 - Prédispositions
- Image
- Gestion des freins à la communication
 - Timidité
 - Stress
- Le langage
- Le vocabulaire
- La voix

Démarche pédagogique

Formation opérationnelle qui alterne les apports théoriques, les études de cas, les retours d'expériences et les exercices pratiques.

Documentation stagiaire

Support de formation intégral numérisé.

Modalités d'évaluation

Quizz et exercices.

Pré-requis

Aucun.

Durée
1/2 jour.

Tarif
150 €
3 pers min. - 12 pers max.