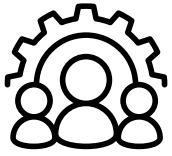
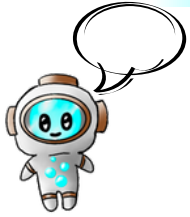


# CONVAINCRE EN CONTEXTE DIFFICILE

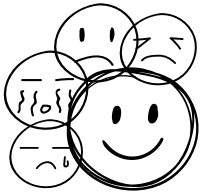


MANAGEMENT



## RECONNAITRE L'IMPACT DE SA COMMUNICATION PERSONNELLE

- Identifier le langage verbal et non verbal
- Comprendre par l'empathie
- Structurer ses idées pour convaincre



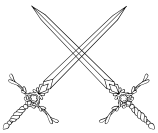
## GÉRER SES ÉMOTIONS EN CONTEXTE DIFFICILE

- Reconnaître ses émotions pour les apprivoiser
- Reconnaître les émotions de l'interlocuteur



## SAVOIR RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- Laisser les objections s'exprimer
- Dépasser les blocages
- Assumer les erreurs pour rebondir



## GÉRER L'ENTRETIEN CONFLICTUEL

- Utiliser une démarche orientée solution lors d'un conflit
- Envisager des solutions gagnant/gagnant
- Conclure un entretien conflictuel
- Ouvrir à un temps plus serein

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

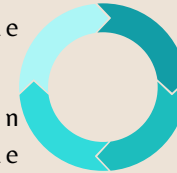
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 \* 7H

2 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux &

Dirigeants

Intra ou Inter

2100€ H.T./st

Référente handicap :  
Patricia Gratas



Patricia  
Gratas

Présidente fondatrice  
Responsable des prestations  
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

