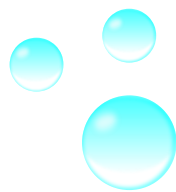


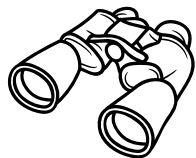
ORGANISER & OPTIMISER SES SÉMINAIRES COMMERCIAUX



COMMERCE



DIAGNOSTIQUER ET IDENTIFIER SES OBJECTIFS



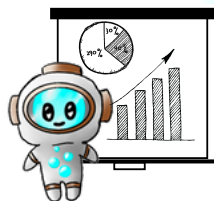
- Comprendre ses besoins
- Fixer les objectifs



ÉCRIRE SON SCÉNARIO

- Penser à tout
- Différencier les temps forts, les temps de travail et les temps de vie
- Communiquer sur son séminaire

MANAGER SES PRÉSENTATIONS



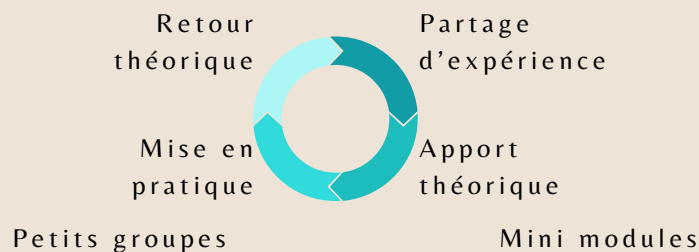
- Animer ses présentations
- Convaincre
- Faire participer l'équipe



ÉCRIRE SON PLAN D'ACTION ET DE MOTIVATION

- Lire le guide des bonnes pratiques
- Écrire son plan d'actions individuel
- Savoir programmer son séminaire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



2 jours * 7H

1 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

1400€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial

