

Révéler ses qualités et son potentiel d'orateur

Convaincre, surprendre, et prendre confiance dans ses prises de parole

- ✓ Développer son potentiel à l'oral pour être force de persuasion
- ✓ S'affirmer dans son expression orale en maîtrisant son corps, sa voix, sa gestuelle
- ✓ Structurer son intervention
- ✓ Mieux se connaître
- ✓ Gagner en impact : pitch, animation de réunion, discours, entretien individuel...



Durée 1 jour (7h) ou 2 jours (14h)

Développer son relationnel par la communication positive

Favoriser ses émotions positives et améliorer sa qualité d'échanges en toutes circonstances

- ✓ Développer une pensée positive et une communication de qualité pour améliorer son relationnel et un respect mutuel
- ✓ Bien se connaître pour mieux communiquer et éviter les quiproquos et les tensions dans une équipe
- ✓ Savoir gérer ses émotions
- ✓ Mettre en place une communication positive pour gagner en efficacité dans sa relation

Durée 1 jour (7h)

Améliorer sa communication avec la méthode "DISC et Forces Motrices"

Mieux se connaître pour bien communiquer en toutes circonstances

- ✓ Prendre conscience de ses propres modes de communication
- ✓ Savoir identifier le profil de son interlocuteur
- ✓ Construire des relations plus efficaces en interne à l'entreprise comme en externe
- ✓ S'adapter à l'autre et appréhender les conflits et les tensions

CERTIFICATION
DISC & FORCES MOTRICES



Durée 1 jour (7h)

Optimiser la gestion de son temps et de ses priorités

Gagner en efficacité et en productivité pour une vision éclairée de ses tâches

- ✓ Maîtriser les techniques de la gestion du temps et des priorités pour mieux s'organiser
- ✓ « Prendre le temps » de gagner du temps et limiter son stress au travail
- ✓ Répondre efficacement aux différentes sollicitations
- ✓ Mesurer l'urgence et l'importance de ses tâches afin de prioriser les demandes
- ✓ Savoir gérer les interruptions

Durée 1 jour (7h)

Adopter une posture qualifiée dans sa fonction d'accueil

Outils et posture adaptée pour aborder sa mission d'accueil dans les meilleures conditions

- ✓ Prendre conscience de son rôle d'accueil dans un environnement global : ses publics internes et externes
- ✓ Développer par la pratique sa prise en compte des attentes du client dans son activité quotidienne
- ✓ Améliorer sa communication professionnelle : attitude, conseil, traitement de la demande en contact physique et téléphonique

Durée 1 jour (7h)

Développer une posture commerciale

Cultiver son savoir-être commercial, complément indispensable aux techniques de vente

- ✓ Être en phase et comprendre les nouveaux enjeux du commerce physique à l'heure d'Internet
- ✓ Adapter et assumer par la pratique sa juste place dans la relation client-vendeur
- ✓ Améliorer ses résultats commerciaux et la fidélisation client par une posture commerciale qualifiée et efficace

Durée 1 jour (7h)

Finova Conseil propose des formations clé en main et des interventions sur-mesure pour les dirigeants ou leurs collaborateurs.

Vous nous exposez vos attentes et nous créons un module individuel ou collectif sur-mesure.

Chaque intervention est adaptée pour répondre à vos besoins spécifiques :
intra, inter, distanciel et présentiel.



L'ensemble du programme de formation est assuré par

Jean-Marc Bonnet
Formateur certifié CCE

 06.15.13.85.81

 jm.bonnet@finovaconseil.fr

 www.finovaconseil.fr

