



VENDRE MES IDÉES

Vendre une idée à l'un de vos collègues, convaincre un client ou un partenaire, persuader votre hiérarchie, convaincre des personnes qui ne vous sont pas rattachées hiérarchiquement de travailler avec vous... : sans parfois vous en rendre compte, vous devez vendre toute la journée. Et votre succès professionnel dépend étroitement de votre capacité à défendre votre point de vue, à transmettre votre enthousiasme, à orienter l'opinion de vos interlocuteurs vers les solutions que vous privilégiez. On ne naît pas avec du charisme ou de l'influence personnelle. Convaincre, cela s'apprend. Ce programme original se propose de vous initier aux techniques de persuasion des grands vendeurs. Car une idée, c'est comme un produit ou un service : cela se « vend ». Comprendre les motivations de ses interlocuteurs pour pouvoir s'y adapter, créer un terrain favorable en posant les bonnes questions, argumenter efficacement, répondre aux objections, conclure : cette séquence s'applique à tout acte de persuasion entre deux personnes. Vous allez maîtriser cette technique grâce à ce programme conçu avec un grand spécialiste de la vente et éprouvé auprès de dizaines de milliers de « vendeurs d'idées ».

Ce programme KEDGE s'adresse à :

- des assistant(e)s
- des membres de fonctions centrales
- toute personne en contact avec un client

À l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- créer un climat favorable à la persuasion
- argumenter de façon efficace
- vous préparer aux objections et les traiter
- vous adapter aux motivations de votre interlocuteur
- emporter l'adhésion finale à votre solution

Le certificat de communication validera l'acquisition des compétences visées par ce programme de formation.



Les bénéfices de ce programme :

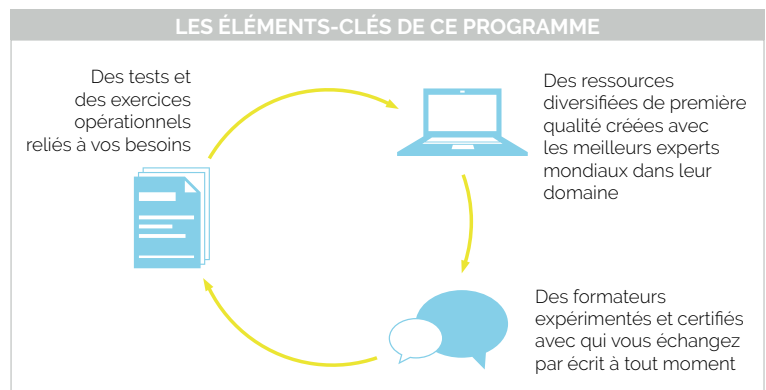
les solutions que vous imaginez ne sont pas perdues, faute d'avoir su les défendre
vous développez votre leadership et votre influence

PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 3 MOIS (21H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation.

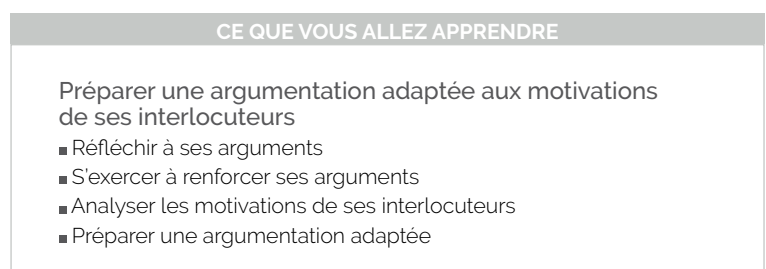
1 Je fais le point

Évaluez votre niveau initial et exprimez vos attentes vis-à-vis du programme afin que votre formateur vous conseille un parcours personnalisé.



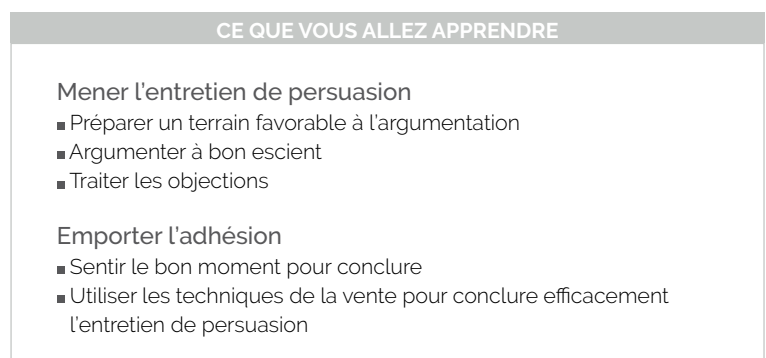
2 Je maîtrise les fondamentaux

Formez-vous et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils de votre formateur.



3 J'approfondis mes acquis

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre formateur.



4 Je reçois mon certificat

Le formateur évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue de celui-ci, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.

