

Communiquer pour influencer les décisions d'achat

Adaptez votre style de vente afin de maximiser vos résultats



Comment pouvez-vous vous affirmer de manière à persuader les autres?

Développez vos qualités de chef personnelles, évaluez les valeurs et styles de personnalité différents et adaptez-vous à ces derniers grâce au cours Communiquer pour influencer les décisions d'achat de l'ACPV. Ce programme interactif vous enseignera à améliorer votre style de communication afin que vous puissiez optimiser vos résultats de vente en communiquant avec le maximum de clarté.

Qui devrait suivre ce cours

- Les professionnels à tous les niveaux de l'organisation qui souhaitent communiquer efficacement avec leurs clients, clients potentiels, et collègues en s'adaptant aux différentes personnalités, styles de communication et préférences personnelles

Avantages

- Identifier et adapter votre propre style de personnalité à celui de votre acheteur pour maximiser vos résultats de vente
- Apprendre à utiliser divers styles de communication pour résoudre les problèmes
- Appliquer les techniques de communication qui habitent les autres et stimulent un rendement élevé
- Accroître votre pouvoir de persuasion au moyen de techniques efficaces capables d'influencer

Contenu

- Éléments du leadership personnel : les valeurs qui vous motivent
- Comprendre les styles de personnalité : perception de soi, rapport, prise de décision
- Facteurs de risque et confiance dans une relation d'affaire : règles d'or
- Techniques de communication : d'un « Non » à un « Oui », le pouvoir de la persuasion
- Établissement d'objectifs : directives et aménagement du temps

CALENDRIER 2011

Toronto 11–12 mai • 19–20 oct.

Rabais de 100 \$ pour les membres de l'ACPV!

Inscrivez-vous afin d'établir le genre de rapport qui favorise la coopération et inspire la confiance.

COMMANDITÉ PAR

