

ÊTRE MÉDIATIQUE : SAVOIR COMMUNIQUER À SES CLIENTS ET SES PROSPECTS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser son image et être à l'aise en tant que communicant.
- Apprendre à communiquer avec aisance.
- Adapter son discours face à une clientèle exigeante et volatile.
- Prendre conscience de ses singularités et de ses atouts.
- Développer sa force de conviction.
- Préparer sa prise de parole et apprendre à structurer son discours.

PROGRAMME

2 séances de 7 heures

Séance 1 > Travailler la première impression. Maîtriser son attitude et sa prise de parole en public. Identifier ses points forts et les mettre en valeur.

Séance 2 > Savoir construire son discours. Utiliser le langage, le lexique appropriés. Savoir exploiter ses atouts. Maîtriser son discours. Apprendre à s'adapter selon les différentes situations.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués pendant les deux séances par des exercices, des mises en situation, et entre les séances par des mises en pratique.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Aurore DEBRUYNE

Experte en Marketing et
Communication

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant apprendre
l'art de la communication
auprès de ses clients et
prospects.