

<h2 style="color: red;">Réussir un rendez-vous client</h2>	<p><b>Durée :</b> 0,5 jour</p> <p><b>Prix :</b> 265,00€</p>
<p><b>Objectifs :</b></p> <p>Préparer un rendez-vous client / prospect  Réussir un rendez-vous client / prospect  Evaluer et suivre un rendez-vous client / prospect</p> <p><b>Programme:</b></p> <p><b>Se préparer pour un rendez-vous</b>  Formaliser le projet, les étapes clés, l'objectif, la valeur ajoutée  Communiquer pour faire adhérer au projet et lever les freins</p> <p><b>S'adapter à son interlocuteur / se synchroniser</b>  Comprendre la place du non-verbal dans la communication interpersonnelle  Décrypter les gestes et expressions non verbales les plus courantes  Ajuster sa communication non verbale</p> <p><b>Savoir communiquer en face-à-face</b>  Repérer le style de communication de ses clients  S'appuyer sur les différents indices : mots, gestes, mode de décision, comportement sous stress  Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client</p> <p><b>Evaluer sa visite / son rendez-vous et préparer son plan d'actions</b>  Définir les points à évaluer / objectif  Evaluer les points  Créer son plan d'amélioration  Définir les actions de suivi</p>	<p><b>Public concerné :</b>  Tout public</p> <p><b>Lieu :</b>  À déterminer</p> <p><b>Pré-requis :</b></p> <p><b>Technique d'animation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Alternance de théorie et de pratique</li> <li>. Accompagnement</li> <li>. Etudes de cas</li> <li>. Exercices</li> <li>. Mises en situation</li> <li>. Retour d'expériences</li> <li>. Jeux de rôles</li> </ul>