



Prérequis

Aucun

Public

Tout public

Objectifs

Adopter le bon comportement commercial et les bonnes règles commerciales

Pédagogie

Approche participative qui s'appuie sur une mise en situation par des exercices adaptés, une analyse sous forme de débriefing, et la validation des apprentissages par un apport de l'animateur.

Présentations conceptuelles et mise en application

Connaissance de soi

Appropriation d'un modèle de travail en équipe

Construction commune des moyens applicables aux besoins de chacun

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Savoir être commercial

1 Jour – 7 heures

Adopter un comportement professionnel

- Réussir la première impression
- Prendre conscience de l'importance de la communication non-verbale

Décoder l'image de l'entreprise

- Les codes de l'entreprise et de son secteur
- La culture commerciale
- Le style vestimentaire

S'intégrer dans une équipe

- Comprendre le fonctionnement, les règles et usages
- Les relations avec la hiérarchie

Maîtriser les règles du savoir-vivre professionnel au quotidien

- Les règles incontournables du savoir-vivre
- Les règles de politesse et les expressions appropriées à chaque circonstance.
- Tutoyer ou vouvoyer ? Adopter la bonne distance

Être à l'aise dans les situations inhabituelles

- S'adresser à des interlocuteurs VIP

Savoir gérer les situations embarrassantes

- Éviter les impairs, les rattraper s'ils se sont produits
- Présenter et recevoir des excuses

Communiquer avec des partenaires étrangers

Technologies et savoir-vivre

- Les bons usages de la messagerie
- Le savoir-vivre au téléphone
- L'utilisation du téléphone portable dans une entreprise.