



Les cinq premières minutes pour convaincre



7 h

Public

Tout public

Objectifs

Dans les relations professionnelles, le premier contact joue souvent un rôle primordial pour le reste de la relation.

L'objectif de ce séminaire est d'apprendre à se connaître et à découvrir rapidement la relation d'affaires pour optimiser les 5 premières minutes de la relation.

1. Connaissance de soi

Mes point forts – mes points faibles

Mes attitudes – mon comportement

Ma manière d'aller vers les autres

Mon attitude verbale et non verbale

2. Connaissance des autres

Découvrir les autres, comprendre leur personnalité

Se préparer à son contact (récoltes d'information, préparation psychologique)

Détecter les signes dans le langage verbal et non verbal

3. Etablir une stratégie

Surmonter ses croyances limitantes, vaincre sa timidité

Points à améliorer

Quelle attitude pour quel contact?

Méthodologie

Exposé théorique - quelques notions de psychologie

Cas amenés par les participants

Simulations jeux de rôle

Informations pratiques

> **Droit d'inscription**

> **Certificat - Attestation**
Attestation de fréquentation

