



DEVENIR UN AS DU NETWORKING

L'INTELLIGENCE D'UN PROPOS DÉPEND DE LA QUALITÉ DE NOTRE ÉCOUTE !

OBJECTIFS

- ATTIRER l'attention
- SUSCITER l'intérêt
- PROVOQUER une réaction
- OBTENIR l'adhésion
- FIXER un rendez-vous

À TABLE... !

Créez et développez un réseau capable d'apporter une plus-value à vos démarches commerciales. Cette approche naturelle et professionnelle marque l'imaginaire de votre interlocuteur qui n'éprouve qu'une seule envie : vous revoir très vite pour saisir une opportunité.

ENSEIGNEMENTS

- Je connais les codes.
- Je me démarque.
- Je maîtrise mon pitch.
- J'accroche mon interlocuteur.
- Je pratique l'écoute active.
- Je laisse un mystère.

MÉTHODE

Une approche sur mesure pour **PERSONNALISER**

Une théorie issue directement du terrain pour **IMPLIQUER**

Des techniques éprouvées pour **SÉDUIRE**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **VALIDER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

