



## LES FORMATIONS AU CATALOGUE

### **DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET BIEN ETRE AU TRAVAIL**

- Comment se préserver du BURN OUT par soi même

Pour approfondir en fonction des besoins

- Module Gestion du stress
- Module Confiance en soi
- Module Prise de parole en public (avec coach vocale et comédiens)
- La gestion de la peur

### **LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE**

- Mieux communiquer pour être plus heureux
- L'intelligence émotionnelle
- L'écoute active

### **LE MANAGEMENT**

- Peut-on Manager sans Leadership
- Comment optimiser et conduire un projet
- Comment gérer et régler les conflits
- Comment optimiser le management de vos forces commerciales

## **LA NEGOCIATION : les techniques de vente**

- Module prospection téléphonique
- Comment optimiser chaque contact client et le traduire en acte d'achat transversal
- Comment éviter le conflit entre les services commerciaux et techniques : Formation commerciale pour les non commerciaux
- Module 1<sup>er</sup> contact
- Module Découverte
- Module Conclusion

## **NEGOCIATION ET TECHNIQUE DE VENTE SPECIAL METIER**

- Le formalisme courtage ou Immobilier : une arme de la neuroscience au service de votre chiffre d'affaires
- Comment développer de la vente indirecte : Compagnie d'assurance – Banque – Promoteur Immobilier
- Comment développer de la prescription active avec Avocat, Comptable et Notaire
- OPTICIEN - comment optimiser le chiffre d'affaires des opticiens grâce à la neuroscience
- Tourisme – A chaque contact client : un acte d'achat