

Partageons les expériences d'intervention et identifions ensemble les points clefs d'une préparation d'animation client réussie !

Objectifs

- Je prépare un événement (cadrage de l'intervention , présentation du projet commercial , planification des étapes de préparation)
- J'implique mon équipe dans l'organisation de l'évènement
- Je prendre la parole devant un groupe (gestion du stress , la gestion des participants et réponses à leur questions et objections...)
- J'analyse mon action et réalise le suivis des résultats .

Programme

- Partage d'une expérience, évènement
- Préparer sa mission de représentation
 - Cerner les objectifs, analyser le contexte, les enjeux
 - Les points clefs de l'organisation d'une réunion
 - Organiser et planifier la préparation de son intervention
 - Séquencer son intervention
- Présenter le cœur du sujet de mon action
 - Technique d'animation
 - Traiter les objections
- Analyser et suivre les résultats
 - Le retour d'expérience
 - Réaliser le suivis et les relances commerciales
- L'engagement

Modalités pédagogiques

- Mises en situation, jeux de rôle
- Partages d'expériences

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Secteurs

- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Efficacité professionnelle
- Techniques métiers

Thèmes

- Communication
- Management & gestion RH
- Organisation, gestion de projets, transversalité
- Relation client

Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux
- Managers

Pré-requis

Aucun