

Manager : Présenter son entreprise et ses produits

LANGUES
ETRANGERES

Objectifs

- Présenter avec efficacité et courtoisie son entreprise et ses produits.
- Utiliser les techniques de questionnement pour identifier les besoins principaux et y répondre efficacement.
- Communiquer avec finesse pour développer son activité.

Public

- Tout chef d'entreprise, commercial et responsable des ventes qui souhaite présenter son entreprise et ses produits en réunion, dans les salons internationaux et expositions internationales.

Niveaux

- Toute personne d'un niveau égal ou supérieur à B1

Programme

Se présenter

- Son parcours ou le parcours de l'entreprise
- Les produits, les services
- Le développement de l'entreprise, son positionnement sur le marché

Échanger efficacement des informations : les phrases clés

- Capter l'attention de son interlocuteur
- Mettre en avant son expérience et ses compétences
- Parler de façon claire et synthétique de son entreprise et de ses produits

Maîtriser la communication

- Business Étiquette (politesse et comportement en intégrant la dimension interculturelle)
- Pratiquer l'écoute active, reformuler, résumer
- Identifier les comportements corporels et autres signaux
- Identifier où et quand la communication peut se rompre
- Être concis, précis et confiant.

Durant cette journée, chaque stagiaire met en place un plan d'action personnalisé pour améliorer sa communication commerciale.

Durée et dates

- **Durée** : une journée de 7 heures, de 9h00 à 12h30 / repas d'affaire / 14h00 à 17h30
- **Date** : lundi 2 juillet 2012

Tarif

- 280 € en exonération de TVA par stagiaire (repas inclus)

Lieux

- Chambre de Commerce et d'Industrie des Côtes d'Armor : **Saint Briec et Lannion**

Contacts

- Monique Le Page – 02 96 75 11 42 – monique.lepage@cotesdarmor.cci.fr
- Sandrine Marcadé – 02 96 78 72 29 – sandrine.marcade@cotesdarmor.cci.fr



POLE FORMATION

