

PARCOURS VENTE

Module 2 : Animation de réunions

Objectifs pédagogiques

- Identifier et développer ses talents
- Savoir construire sa présentation
- Être capable d'animer une réunion
- Augmenter l'impact de sa communication

Profils concernés

Chefs de groupe, commerciaux, commerciaux grands comptes

Méthodes pédagogiques

- Animation par un formateur expert
- Théorie + cas pratiques
- Utilisation de supports numériques : PowerPoint, clips, vidéos, films
- Remise du support pédagogique
- Recommandations sur les axes d'amélioration des participants à l'issue de la formation

Format

- Séminaire
- Durée module : 2 jours




Les + de la formation

20 ans d'expertise dans le management et la communication du secteur pharmaceutique

Mises en situations proches de la réalité

Identification des axes d'amélioration pour chaque participant

Contact

 Marc Labourdette
 06 84 25 31 68
 marc.labourdette@brain-ed.fr

Programme

- Définir ses objectifs
- Rechercher l'information
- Construire sa présentation
- Préparer son animation
- Gestion de groupe
- Analyse des points forts et axes de développement