

PARCOURS VENTE

Module 3 : Gestion des conflits internes et externes

Objectifs pédagogiques

- Identifier les situations professionnelles difficiles
- Adapter sa posture aux situations et aux clients difficiles
- Gérer ses interlocuteurs
- Construire une relation durable

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 : 1 jour



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

Contact

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

Programme

- Présentation des situations professionnelles difficiles
- Identification des valeurs et des sources de motivation propres à chacun
- Mise en situation et débriefing
 - Gestion d'un leader d'opinion
 - Gestion des clients internes
- Construire une relation durable