

OBJECTIFS

- Développer la bonne posture via la visio.
- Travailler sa communication non verbale pour bien la synchroniser par rapport à son discours.
- Savoir rester leader de ces entretiens avec nos "clients", sans autorité ni faiblesse.
- Continuer à professionnaliser son discours, la pédagogie associée

CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION : LES ATOUTS DE LA VISIO

La préparation des rdv par la Visio :

- Sa préparation personnelle
- Le positionnement des documents sur le bureau et leur exploitation
- Les précautions à prendre quant à l'environnement de travail
- Le cadrage de début de RDV
- Le suivi du guide d'entretien

LA POSTURE ADEQUATE

Comment se positionner concrètement face à la caméra ?

- A quelle distance se tenir ?
- Quelles attitudes privilégier ?
- Où porter son regard ?
- Quelle gestuelle éviter ?
- La maîtrise de son non verbal
- L'impact de sa voix : rythme, ...

Les principales erreurs à éviter :

- La méthode de traitement
- La prise en charge constructive
- Entraînement sur quelques cas courants

L'optimisation de la pédagogie :

- Son renforcement
- L'ajustement de ses réactions / à celles de nos interlocuteurs
- L'accompagnement des clients : comment aider les collègues du réseau à présenter les process/décisions aux clients ?
- Le séquençage nécessaire de l'approche

MENER UN ENTRETIEN STRUCTURÉ :

- Présentation d'une grille d'entretien en double relation (Fiche guide d'entretien)
- Aborder la sphère personnelle du dirigeant pour respecter les contraintes réglementaires et évaluer les garanties personnelles en cours
- Mettre à jour les informations microéconomiques sur l'entreprise (produits, clients, fournisseurs, matériels...)
- Echanger avec le dirigeant sur les éléments financiers et leurs donner une réalité actuelle et concrète
- Argumenter sur la réponse à des besoins recensés non satisfaits
- Conclure l'entretien par une reformulation des éléments importants identifiés
- Prendre congé de manière positive et rassurante avec engagements de propositions et (ou) de date de prochaine rencontre

BILAN DU MODULE ET PLAN D' ACTIONS PERSONNEL

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivité forte axé sur la mise en pratique des apprenants.

PUBLICS

- Chargés d'affaires entreprises
- Directeur d'Agence entreprises
- Toute personne en lien avec le Marché des entreprises

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention en fin de Classe Virtuelle

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



CHAUMONT
François

DURÉE : 2h00

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet, téléphone

PRIX : 600 € / CV

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Classe virtuelle