



LEADERSHIP ET VENTE

**Un management d'équipe adéquat
garantit le succès à long terme de votre entreprise**



Les compétences professionnelles de vos collaborateurs doivent évoluer avec les objectifs de l'entreprise et les exigences du marché, afin que les projets d'avenir ne deviennent pas de simples déclarations d'intention et aient de véritables effets.

Leadership et accompagnement au changement

- Gérer des conflits
- Conduire des entretiens
- Conduite de séances de modération
- Communication non-violente au quotidien
- Déléguer clairement
- Gestion du temps / stress
- Piloter son équipe
- Piloter le changement
- Posture du manager

Vente

- Correspondance commerciale
- Prise de parole en public
- Négocier en professionnel
- Désamorcer les agressions
- Argumenter, réfuter, jouer de la rhétorique, pour convaincre
- Marketing de soi
- Gestion des réclamations
- Distance émotionnelle dans les relations clients