



Convaincre son auditoire

Les Règles d'or pour accueillir l'Objection :

- Recevoir l'objection comme un cadeau.
- Approfondir avant de répondre
- Anticiper et préparer ses réponses
- Maîtriser les points forts de son offre
- Eviter de polémiquer avec le client
- S'exprimer de façon positive

Répondre à l'Objection :

- La réfutation classique
- Les "3 R"
- le FOCA
- La Stratégie du Doute

Développer sa communication persuasive :

- S'adapter au canal de son interlocuteur (cf les profils de Diamant)
- Parler en cerveau droit
- Doper son discours

Renforcer l'impact de son discours par la communication non verbale :

- Maîtriser l'intonation et le rythme de sa voix
- Adapter sa gestuelle à son discours
- Appuyer ses messages par le regard



Durée : 2 jours

Découvrez tous nos modules en
Communication

Mieux se connaître pour mieux
communiquer avec les Profils de
Diamant

Développer son leadership

Animer ses réunions avec
conviction

Convaincre son auditoire

Prendre la parole en public

Réussir son pitch de
présentation

Nos spécialisations

Communication

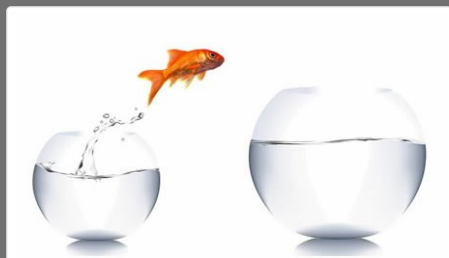
Management

Développement
commercial

Accompagnement
des collaborateurs

Cohésion
d'équipe

Accompagnement
du dirigeant



ADF Performance

Sandrine DAVID
sandrine.david@adfperformance.fr
07 86 14 70 19

11 chemin du pont de l'Eau Bourde
33610 CESTAS



Quand tu veux construire un bateau, ne commence pas par rassembler du bois, couper des planches et distribuer du travail, mais réveille au sein des Hommes le désir de la mer grande et belle. (St-Exupéry)