



Les enjeux adressés par cet atelier :

1. Inspirer confiance et briser la glace dans les premières secondes de l'entretien
2. Vendre ses idées
3. Découvrir l'art du Story telling
4. Manager son réseau

### PROGRAMME : 4 modules de 3H

1. Utiliser au mieux les leviers de la communication non verbale
2. Comprendre l'importance des émotions dans la prise de décision
3. Créer l'empathie
4. Réussir son pitch
5. Avoir la bonne attitude
6. S'habiller pour réussir
7. Savoir communiquer verbalement
8. Cultiver son réseau avec succès

En savoir



### BENEFICES

A l'issue de cet atelier, vos collaborateurs disposeront de bonnes pratiques pour :

- Instaurer et développer une relation de confiance durable
- Vendre leurs idées
- S'adapter à la personnalité de leurs interlocuteurs
- Obtenir des recommandations

**BUDGET 600 € HT**

*par module  
et par apprenant*

Votre contact :

Nathalie HENRIOT, Directrice Conseil

[nhenriot@nomination.fr](mailto:nhenriot@nomination.fr) / 06 07 55 76 28