



## FORCE DE VENTE

### Objectifs :

Séduire, convaincre et maîtriser des outils marketing : Remobiliser vos équipes commerciales

### Public :

Tout employé commercial souhaitant développer l'efficacité de sa communication et acquérir une base idéale pour suivre d'autres formations commerciales.

### Contenu :

#### Les différentes formes de communication :

Les bases d'une communication saine et efficace  
Comment préparer ses arguments : outil SON/CASE  
Les aptitudes pour bien communiquer

#### Les attitudes facilitantes en communication :

L'impact de la communication non-verbale  
L'empathie et l'écoute active  
Bien se connaître pour mieux s'affirmer en communication  
Les règles pour produire un message clair et compréhensible  
Réagir aux différentes situations professionnelles

### Moyens pédagogiques :

Jeux de rôles en travaillant sur des situations de communication concrètes, support de cours formation.

### Evaluation / Attestation / Certification :

Attestation du centre de formation



**Contexte :** Une communication interpersonnelle efficace est le point de départ de toute activité commerciale. Utiliser les outils marketing pour pouvoir transmettre une information efficace, claire et compréhensible nécessaire à la réalisation des objectifs professionnels.

**Durée :** 4h

**Prérequis :** Aucune connaissance particulière

#### Renseignements :

87.23.06.06 / 40.43.73.88  
[commercial@tfsf.pf](mailto:commercial@tfsf.pf)

#### Préinscription :

[www.tahitiflightsservices.com](http://www.tahitiflightsservices.com)

**Prenez votre envol  
avec TFSF !**