

VENDRE ET VALORISER SON PROJET EN INTERNE

Sortir de la technique pour faire adhérer à son projet

Réf RGPVNEGOPIP-BDO10	Modalité Présentiel	Durée 1.5 jour(s) - 10.0h	Nb stagiaires 8
--------------------------	------------------------	------------------------------	--------------------



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Valoriser votre projet et le présenter positivement.
- Éliminer les freins.
- Négocier le délai, les moyens et les ressources.
- Agir grâce à votre pouvoir d'influence.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Managers, experts techniques devant négocier un projet en interne.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

Communiquer pour valoriser son projet

- Savoir le présenter en mode publicitaire.
- Approfondir l'argumentaire.
- Éliminer les freins en traitant les objections.

Utiliser les outils de communication percutants

- Présenter le projet en réunion.
- Utiliser les supports.
- Maîtriser sa communication verbale et non-verbale.
- Parler un langage dynamique et positif.

Évaluer le circuit décisionnel du décideur

- Bâtir le GRID de l'entreprise.

Acquérir la technique de négociation - Le tunnel de la négociation



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eysines
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046

- Positions affichées.
- Positions réalistes.
- Prétention minimale.

PÉDAGOGIE

La pédagogie de cette formation est active et repose sur des exercices et cas pratiques ainsi que des mises en situation.

GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Evaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.

FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formatrice/consultante est une ex-directrice commerciale certifiée coach, elle utilise le Process com Model et la PNL (Programmation Neurolinguistique) dans ses formations.

MODALITÉS

1 jour de formation et 0,5 jour de REX.

ACCESSIBILITÉ



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens
Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com
SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.