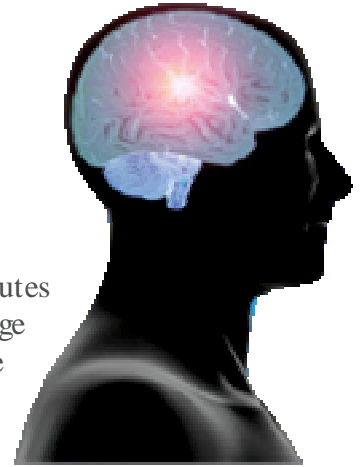


Prospectez mieux en optimisant votre langage non verbal et séduisez le cerveau reptilien de vos prospects!



Thème : Comprenez le langage non verbal de vos clients, visualisez leurs doutes ou leurs objections avant même qu'ils ne les formulent. Adaptez votre langage pour inspirer la confiance que vous méritez! La formation sera ponctuée de mises en situation filmés.

To Win : Je communique mieux, j'évite les conflits, je décède mieux le langage non verbal, les feux rouges et le feux verts de mon clients, j'optimise mon langage non verbal, je lève les freins à l'achat.

Pour Qui : Toute personnes amenée à avoir des contacts fréquents avec des clients et prospects. Particulièrement indiqué pour les fonctions commerciales et le Management.

Sujets Abordés :

- Définir mon langage non verbal et apprendre à décoder celui de mes clients [prospects, collègues, compagnon] ... en quelques instants...
- Me rendre compte des biais, forces et faiblesses liés au langage non verbal [émotion, réassurance...]
- Adapter et contrôler mon non verbal
- Construire un argumentaire qui touchera le cerveau reptilien de mes prospects, de mes collègues, ... [émotion, storyness, tangibilité,...]

Méthodologie : mises en situation, jeux de rôles, un minimum de théorie, , minis séances de coaching individuel. **Max. 8 participants**

Prix : 240€/pers. htva

Quand & Où : jeudi 26 mars - 14 à 17h30 - Brain Impact |Seed Factory Com. Center, 19 avenue des volontaires - 1160 Bruxelles [100m métro Pétilon]

Autres sessions : vendredi 17 avril

M'inscrire & infos : www.brainimpact.eu/fr/contact/ - info@brainimpact.eu - Tel. +32 [0]496 78 15 41

| toutes nos formations sont également disponibles en *inside company* et en coaching individuel