

[Technique de présentation et de communication](#)

> Par Yves Goumaz

Nous sommes dans l'ère de la communication, des technologies de pointes à cet effet ! Nous communiquons tous les jours, par téléphone, sms, e-mail et bien sûr en face à face. Mais savons-nous vraiment communiquer ? Faire passer un message, convaincre, créer une relation de confiance.

Malgré toutes les technologies à notre disposition, dans la vente, rien ne vaut une présentation orale. Le face à face avec votre prospect où client est la clef du succès commercial.

Le cours vous aidera à préparer et mener à bien ces entretiens. Il traitera aussi des présentations orales avec l'utilisation des outils de communication adéquats.

La technique de vente sera traitée en profondeur en passant de l'identification des types de personnalités, à la préparation de l'entretien, la recherche des besoins et aux techniques de conclusions. Des jeux de rôles seront effectués afin de vous exercer à ces techniques.

L'argumentaire de vente sera traité en profondeur. Il fera l'objet d'exercices et de présentations orales.