

## **Premières impressions, PNL et compétences en négociation**

Ce cours de 2 jours (ou 4 x 4 heures en VIRTUEL) donne un aperçu de base pour vous assurer de faire une bonne première impression, de comprendre vos clients et leur langage corporel, d'utiliser votre propre langage corporel de manière optimale et de négocier avec succès. Il fournit des conseils et astuces, des connaissances, des outils et des techniques ainsi qu'une expérience dans un environnement sûr.

### **Objectifs du cours**

#### Premières impressions

- o Les 7 principes de base des premières impressions
- o Surmonter une mauvaise première impression
- o Les 4 dons sociaux
- o Votre marque

#### Lire les autres

- o Les bases de la PNL
- o Lire le langage corporel de vos interlocuteurs
- o Utiliser efficacement votre propre langage corporel

#### Négociation

- o Les 6 étapes du succès
- o Les 4 questions
- o Les 6 principes

### **Méthodes**

Nous utilisons peu de théorie et beaucoup de pratique, avec des commentaires, des discussions et des exercices actifs.

### **Aperçu**

#### Jour 1 – matin

Premières impressions

#### Jour 1 - après-midi

PNL

Comment lire les autres

#### Jour 2 - toute la journée

Compétences de négociation réussies