

Coaching Professionnel autour de la Process Com

Le coaching individuel vous aide à développer votre potentiel et à gagner en autonomie pour : mieux vendre, mieux convaincre, mieux persuader !

Cet accompagnement implique l'outil Process Com avec le choix d'y inclure ou non votre inventaire de personnalité.

Cet accompagnement personnalisé s'adapte ainsi à vos objectifs, à votre stratégie de développement, et à votre profil. Les thèmes abordés sont vastes et en fonction de votre niveau de connaissances sur le sujet :

Quelques exemples :

- Mieux se connaître avec le Process Communication® Model
- Booster sa performance relationnelle avec le Process Communication® Model
- Mieux Vendre et Négocier avec le Process Communication® Model
- Négocier et pratiquer la vente consultative
- Argumenter et convaincre de manière optimale
- Développer sa force de persuasion et son pouvoir d'influence
- Augmenter son impact à l'oral

Nous définissons ensemble et en fonction de vos objectifs un nombre de sessions. Ces sessions s'adaptent à vos emplois du temps.

Objectifs des Coaching

- Mieux se connaître via un "audit" de vos compétences, de vos atouts et de vos axes d'amélioration
- Acquérir des techniques et des outils concrets en
- Améliorer son efficacité commerciale
- Mieux vendre, mieux convaincre, mieux persuader

**KCO
Conseil**

STRATEGIE & FORMATION
COMMERCIALE

Durée : Session de 2h

Mode : Présentiel ou
distanciel

Prérequis : aucun

Public : Ce coaching s'adresse aux dirigeants d'entreprises, managers, commerciaux, et à toute personne souhaitant renforcer son aisance et son efficacité pour convaincre, vendre un projet, une idée, un produit ou un service.

Tarif : nous consulter

Contact :
Karine Tappa-Jurine -
Formatrice certifiée PCM
06/30/57/13/23 /
karine@kco-conseil.fr