

CULTIVER L'ART DE LA PERSUASION POUR PROGRESSER ET GAGNER

Ce workshop participatif (jeux de rôles, mise en situation sur des cas concrets, outils simples et efficaces) vous permet de décupler votre impact personnel et votre force de persuasion dans des environnements complexes où les intérêts des différentes parties semblent souvent divergents.

BÉNÉFICES POUR VOUS ET VOTRE ENTREPRISE

Pour moi

- ▶ Décupler votre impact avec vos clients (internes ou externes) et votre direction.
- ▶ Maîtriser la conversation convaincante.
- ▶ Construire des propositions de valeur gagnantes.
- ▶ Créer un environnement d'alignement « gagnant-gagnant ».
- ▶ Transformez vos réunions critiques en moments de vérité favorables.

Pour mon entreprise

- ▶ Une force de vente plus persuasive chez vos clients.
- ▶ Des réunions externes et internes mieux préparées et plus convaincantes.
- ▶ Une culture centrée sur la valeur, le client et l'impact.
- ▶ Des employés plus engagés et capables de communiquer plus efficacement leurs idées géniales.

RESPONSABLE PROGRAMME



Yves Blandiaux, ingénieur civil Electricien de l'ULg (Master en Télécommunications de L'UCL, Master of Science in Management de Boston University). Il a exercé des fonctions nationales et internationales de direction générale et commerciale au sein de groupes technologiques (Cisco, Fujitsu, Alcatel).



Durée : 8 heures



HEC Liège Executive Education



Commercial, Sales Leader, BDM, Project Manager, cadre souhaitant décupler sa force de persuasion.



Français



Expert



Présentiel



Tina Capitano
T. +32(0)4 232 73 30
c.capitano@uliege.be

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

PRÉREQUIS

Disposer d'une expérience commerciale de 2 ans minimum.

TITRE DÉLIVRÉ

Attestation de présence.

MODULE DE CERTIFICATS

Ce module à la carte fait partie du Certificat de spécialisation en Leadership et Management avancé et du Certificat Executive Sales Essentials.



CONTACTEZ-NOUS

HEC Liège Executive Education
Tina Capitano
T. +32(0)4 232 73 30
c.capitano@uliege.be

CE PROGRAMME
EST-IL FAIT POUR MOI ?

PROGRAMME*

CULTIVER L'ART DE LA PERSUASION POUR PROGRESSER ET GAGNER

PÉRIODE	HORAIRE		PROGRAMME
Jour 1	09:00	12:00	<ul style="list-style-type: none">▶ Ice Breaker▶ Impact Personnel & Persuasion : Pourquoi▶ L'art de la conversation : La psychologie humaine décodée▶ La proposition de valeur qui fait mouche : clarifier votre proposition et susciter l'intérêt
	12:00	13:00	Lunch
	13:00	17:00	<ul style="list-style-type: none">▶ Le partenariat « gagnant-gagnant » : créer un alignement fort à moyen-terme▶ La gestion des réunions critiques : obtenir ce que vous escomptez▶ Votre impact personnel : votre plan d'action

*Programme à titre indicatif > Les dates sont accessibles sur la page du site.