



## **Premières impressions, PNL et négociations**

Ce cours de 2 jours vous présente les bases qui vous permettront de vous assurer de faire une bonne première impression, comprendre vos clients et leur langage du corps, utiliser efficacement votre propre langage du corps, et négocier avec succès.

Il vous fournit les **trucs et astuces, connaissance, outils et techniques, ainsi que la pratique** dans un environnement sécurisé. Nous utilisons un peu de théorie, mais surtout des exercices pratiques, des analyses, des discussions, etc.

### **Cible**

Ce cours convient pour tous ceux qui ont un contact avec des clients et des fournisseurs, ou veulent simplement améliorer leurs interactions professionnelles ou personnelles avec les autres.

### **Buts du Cours**

#### **- Premières Impressions**

Les 7 Bases des premières Impressions  
Faire oublier une mauvaise première impression  
Les 4 compétences sociales  
La marque VOUS

#### **- Les ventes : un processus**

Initier  
Planifier  
Exécuter  
Contrôler  
Clôre

#### **- Négociations**

Les 6 Etapes vers le succès  
4 Questions  
Les 6 Principes