

Comment influencer avec intégrité

Claude Duquette
Entrepreneur, conférencier, formateur



Vous apprendrez

- Pourquoi certains réussissent plus que d'autres?
- À développer votre charisme.
- À susciter avec honnêteté un **OUI**
- À développer votre facteur d'amabilité
- À influencer de nouveaux clients à vous choisir vous plutôt qu'un autre
- À persuader avec intégrité
- À susciter les hormones de l'attente (enképhalines) chez vos clients
- Les 5 clefs nécessaires pour obtenir un **OUI**
- L'art de se rendre attrayant en activant favorablement les neurones miroir de votre prospect.
- Comment est interprétée et perçue votre posture.
- Comment transférer son enthousiasme au cerveau de votre prospect.
- Et plus encore

Atelier- Formation- Conférence

Description de l'atelier

- Quel que soit votre secteur d'activité, de la vente à la représentation saviez-vous que vos aptitudes et connaissances ne représentent souvent pas plus que 15% de votre succès car :

"Les gens vont oublier ce que vous avez dit, les gens vont oublier ce que vous avez fait, mais les gens n'oublieront jamais comment vous les avez fait ressentir." - Maya Angelou, poète et actrice

- L'approche client est primordiale à la réussite de votre entreprise. L'art d'entrer rapidement en relation de confiance avec votre client n'est pas inné pour tous. Suite à une présentation ou relation d'affaires, vous devez comprendre que la neuroscience enseigne qu'il n'existe que deux avenues possibles soient : le mode récompense ou le mode punition. La connaissance de cette vérité est essentielle au succès du représentant. Vous pouvez obtenir un succès remarquable, et ce en peu de temps, si seulement vous maîtrisez et agissez en fonction de cette vérité intemporelle.

Approche pédagogique

- Il est dorénavant possible et accessible à tous de maîtriser les approches et techniques du neuromarketing avec intégrité. L'époque des phrases clefs ainsi que les principes traditionnels de vente sont révolus. Avec l'aide d'exposés interactifs et audiovisuels, vous serez en mesure d'apprendre des principes de bases des mécanismes décisionnels du cerveau. Et vous aurez le désir de tester rapidement ces principes universels souvent ignorés de la masse afin d'influencer vous aussi avec intégrité des clients potentiels.

