

Programme réf : – GD19-03Intitulé : *La Communication Commerciale***Intervenant :** Guillaume DOUMENGE – Qualité : Coach Formateur**Objectifs :**

- Développer une vision claire des enjeux de la communication.
- Bâtir une stratégie de communication.
- Concevoir/évaluer les actions de communication commerciale.
- Se repérer dans le panorama des outils de communication.
- Renforcer son efficacité à l'oral.

Aperçu du programme :

- JOUR 1 : Définir une stratégie de communication commerciale
- JOUR 2 : Développer son capital de communicant
- CLOTURE
- Mobiliser les collaborateurs autour d'une action concrète et obtenir leur engagement

Informations PratiquesOF : **RHEATIS****Public :**

- Salarié en poste

Prérequis :

- Aucun prérequis

Disposition pratique :

- 10 stagiaires Maxi

Délais d'accès :

- Jusqu'à une journée avant formation

Modalité d'accès :

- Financement entreprise
- Opco entreprise

Contact :

- PL VINCENS
Tel : 0142941240
@ :pl.vincens@rheatis.com

Date : A définir**Durée :** 14 heures sur 2 jours - 7 heures par jour**Rythme :** 7 heures par jour –**Lieu :** Au sein de l'entreprise cliente en présentiel – ou En Visio / Asynchrone**Moyen pédagogique technique :***-Paper-Bord et 4 marqueurs de couleurs***Modalité d'évaluation :***- Questionnaire d'évaluation***Taux de satisfaction :** (en cours)**Personne en situation de handicap :***-Ouvert aux personnes en situation de handicap, merci de prendre contact avec notre "réfèrent handicap" afin de construire une proposition d'accompagnement adaptée.***Frais de formation :**3 800€ HT *nette de taxes*