

Comment réussir les premières minutes de sa présentation ?

« Les premières minutes d'une présentation sont primordiales. Ce premier contact sera déterminant dans la vente de vos produits mais aussi et surtout dans le repérage de vos futures hôtesse. Il doit s'agir d'un moment spontané et professionnel. C'est la raison pour laquelle ce module est rattaché au développement des compétences commerciales. Son objectif est de faire comprendre l'importance du discours et de l'attitude pour la réussite d'une présentation et surtout l'obtention de nouvelles dates.»

Objectifs

1. Augmenter vos chances de dater de nouvelles présentations
2. Accroître votre capital sympathie auprès des clientes afin d'augmenter votre panier
3. Avoir un discours professionnel

Pour qui ?



Programme

1. Check-list de ce qu'il faut faire avant
2. Exemples tirés du réseau
3. Les thématiques à aborder
4. Mise en situation
5. Engagement - plan d'actions

Durée
1h45

Charlott'académie
Développer vos compétences est notre métier



Les + de cette formation

- Formation s'appuyant sur des exemples concrets de mise en œuvre
- Coaching personnalisé
- Une technique immédiatement opérationnelle

Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott'académie :



- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)