



V05S - Ventes et les relations d'affaires

Ce séminaire enseigne l'art d'**améliorer les relations interpersonnelles** dans un cadre professionnel. Les participants développeront des compétences en **communication, collaboration et réseautage**, essentielles pour optimiser les interactions, renforcer la cohésion d'équipe et établir des partenariats durables. En intégrant les outils **PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO**, ils apprendront à **comprendre les dynamiques humaines, structurer leurs échanges et bâtir un réseau efficace**.

Séance 1 – Les fondements des relations interpersonnelles efficaces

- Compréhension des 5 niveaux d'interrelation : courtoisie, écoute, aide, collaboration, collégialité
- Exploration des 5 types d'interaction : promesse, requête, rapport de production, transfert de connaissance, déclaration
- Analyse des compétences de leadership, d'équipe et d'organisation avec **PCL, PCE, PCO**
- Stratégies pour instaurer **confiance et respect mutuel**
- Impact du **langage verbal et non verbal** dans les affaires
- Développement d'un **plan marketing personnel** pour élargir son réseau

Étude de cas : diagnostic et correction d'un échec de communication

Séance 2 – Stratégies avancées pour le réseautage et la collaboration

- Définition des objectifs et critères de participation à un événement
- Planification d'un budget, échéancier et organisation des tâches
- Techniques pour créer des **connexions authentiques et durables**
- Communication efficace et **écoute active** pour comprendre les besoins
- Utilisation de **GPS, SOC, TBE, TBO** pour organiser, analyser et évaluer les interactions
- Stratégies de **suiti et fidélisation** des contacts professionnels

Étude de cas : simulation d'un événement de réseautage et analyse des résultats

Méthodologie d'apprentissage

- Présentation interactive avec outils numériques modernes
- Exercices pratiques, vidéos et mises en situation réelles
- Plan d'action personnalisé élaboré en séance
- Évaluation post-formation pour mesurer les acquis

Résultats attendus

- Maîtriser les méthodes pour améliorer **communication et collaboration**
- Construire un **réseau professionnel solide et performant**
- Utiliser des **outils pratiques** pour optimiser les interactions

Reconnaissance et financement

- **Attestation** après le séminaire
- **Certification** après 80 heures cumulées
- Formation agréée (n° **0060705**) – CPMT
- **Subventions Service Québec** disponibles (jusqu'à 100 % des frais)