

# Préparer et animer une rencontre individuelle

Les rencontres individuelles sont pour vous un véritable casse-tête? Vous avez parfois de la difficulté à trouver les mots justes pour bien vous faire comprendre tout en conservant de bonnes relations avec votre équipe des ventes? Ou encore, vous aimeriez atteindre de meilleurs résultats lors de vos communications face à face? Jacques La Berge vous offre une formation complète pour préparer et animer une rencontre individuelle en deux temps, trois mouvements!



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



**jacques la berge**

coach · conférencier · formateur  
vente & communication

## Préparer et animer une rencontre individuelle



### Bénéfices

- Contribue à la création du lien de confiance.
- Optimise l'efficacité des rencontres individuelles.
- Maîtrise des techniques de communication en communication interpersonnelle.
- Impacte sur la motivation et renforce le leadership.
- Optimise la compréhension des objectifs stratégiques par les membres de l'équipe.



### Objectifs

- Préparer et structurer une rencontre individuelle en fonction des objectifs visés.
- Maîtriser les techniques de coaching pour optimiser les résultats.



### Contenu

- Prendre en main une nouvelle équipe.
- Planifier les RH.
- Intégrer les nouveaux représentants.
- Enrôler les représentants.
- Communiquer avec l'équipe.
- Évaluer les représentants.
- Exercices.

Deux adresses pour mieux vous servir



#### Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001  
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

[jlaberge@jacqueslaberge.com](mailto:jlaberge@jacqueslaberge.com)

#### Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau  
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**