

45 minutes pour réussir ses premiers contacts à l'international

Vous n'avez qu'une seule occasion de faire une bonne première impression. Négliger ce moment essentiel, c'est mettre la relation naissante en péril. De nombreux facteurs interviennent en très peu de temps, et forgent immédiatement une image forte - positive ou négative - dans l'esprit de votre interlocuteur. Maîtrisez les signaux verbaux et non-verbaux que vous transmettez. Décodez les réactions de votre interlocuteur. Objectivez les messages conscients et inconscients mutuellement échangés. Adaptez votre comportement et style de communication au contexte culturel. On ne développe pas une relation humaine ou commerciale de la même manière avec un Allemand, un Italien, un Japonais, un Indien ou un Américain. Découvrez les secrets de la communication à l'international, et facilitez vos contacts ainsi que vos ventes.

Votre guide culturel est Marco Hellemans. Il a une expérience de terrain dans une cinquantaine de pays et enseigne l'intelligence culturelle et les techniques de vente auprès d'entreprises (Nokia, Sonaca, GSK, Sanofi, ...), d'institutions internationales (Parlement Européen, Commission Européenne, Otan, ..) et d'une vingtaine d'universités européennes. Marco a développé la méthode innovante de la Glommunication : comment communiquer dans un monde global.