



Dynamiser ses documents commerciaux

module
M3
bis

Thématique

LA COMMUNICATION INTENTIONNELLE

Objectifs pédagogiques

La compréhension de votre lecteur et son adhésion à votre message dépendent pour plus de 60 % de la manière dont il est présenté.

Sachant que la forme (la mise en page) est vue et appréciée, ou non, avant le fond (le message), on comprend combien son organisation visuelle est primordiale.

L'objectif de cette journée est de vous faire découvrir les outils qui renforceront l'impact de vos imprimés, dynamiseront votre image de consultant, vous donneront une identité propre.

Les + de cette formation

Comment utiliser au mieux les outils de la communication visuelle (texte-image-couleur) pour mettre en forme graphiquement les acquis des fondamentaux.

Durée

1 journée sur la base de 7 heures

Programme

matin

après-midi

Présentation du formateur et des participants
Le fonctionnement du phénomène lecture, les a priori culturels
La hiérarchisation du discours
Les 3 outils de base (le texte, l'image, la couleur)
L'organisation dans l'espace

Présentation d'exemples
Mise en pratique à travers des demandes des participants
Echanges
Plan de progression individuel
Evaluation et synthèse de l'atelier

Pré-requis

Avoir suivi l'atelier "Préparer vos documents commerciaux (M3)" est un vrai plus.
Apporter avec soi diverses brochures et journaux en relation avec son domaine d'expertise

Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif

Documentation participant

Remise des documents

Public

Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.

Lieu

A Paris : au siège social d'ITG - 26 rue de la Pépinière – 75008 Paris
En région : lieu selon

Horaires

de 9h30 à 17h30
2 pauses matin et après-midi
1h pour le déjeuner

Fréquence

Tous les 3 mois