

Conférence participative

Comment vos clients font-ils confiance ?

Conférencière : [Fernande Turgeon](#)

Combien de fois souhaitons-nous qu'une rencontre de réseautage ou une transaction réussissent tout en ayant l'intuition que le lien de confiance entre les deux parties n'est pas tout à fait là ?

Venez découvrir les façons de faire confiance et apprendre à décoder les *indices non verbaux* permettant de vous ajuster en temps réel pour développer et consolider de façon durable ce lien essentiel à toutes interactions d'affaires durables.

Résultats de la conférence

Comme participants vous explorerez les quatre (4) façons de faire confiance, **identifierez** celle que préfère vos clients, fournisseurs, patrons, collègues et celle que vous préférez.

Vous aurez l'occasion de comprendre en quoi certaines façons de faire sont complémentaires ou non et décoderez quels signaux non verbaux peuvent fournir de précieux indices à appliquer pour mener et conclure avec succès vos projets.

Et en bonus, tous les apprentissages expérimentés pourront s'appliquer immédiatement à votre réseautage professionnel comme personnel.

Déroulement

Nos conférences participatives sont d'une durée de 90 minutes. Elles peuvent se donner à l'occasion d'un repas servi à des tables rondes où prennent place huit participants, et ce, sans affecter le service régulier.

Alternances d'activités au fil des services à table – chaque activité énumérée ci-dessous dure environ 15 minutes:

- Introduction-allocation – conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 1^{er} sujet suggéré en lien avec le thème
- Allocation - conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 2^e sujet suggéré en lien avec le thème
- Allocation - conférencier(ière)
- Période de discussions entre les convives sur le 3^e sujet suggéré en lien avec le thème et conclusion - conférencier(ière)

N. B. Cette conférence peut aussi se donner dans le cadre d'une activité avec repas « boîte à lunch » ou sans repas