

---

# L'Identitaire *Votre marque!*



## L'Art du contact,

#Comment **trouver sa voie** dans un monde en perpétuel changement

# Comment **améliorer** et être dans **une différence** face à la concurrence, et même parfois entre collègues.

# Comment **se vendre** en étant timide, manquant d'audace, et aller **explorer ces ressources cachées**.

# Comment **mieux vendre** et décrocher le succès.

**Donnez une vraie** \_\_\_\_\_ **et bonne** \_\_\_\_\_

**Image de vous, LOOK, épanouissement, personnalité** \_\_\_\_\_

# **Convaincre** et être convaincue de votre **valeur ajoutée**. Saisir et assimiler le secret pour **œuvrer et délivrer l'argumentaire commercial**.

# Chaque principe, à votre manière sera exploité, au cours d'**un voyage identitaire**, car chacun a une valeur, et je dirais il suffit de la découvrir et adapter les techniques en stratégies pour emmener **l'intérieur vers l'extérieur**.

Avez-vous le goût du risque ? Combien de fois avez-vous essayez ?

Agissez, le passage à l'Acte transforme **le plan et l'objectif en réalisation**.

Cap 6ème Sens-© Toute reproduction est interdite sans l'autorisation de l'auteur.