



Développez votre leadership et votre impact commercial

🎯 OBJECTIFS

- Améliorer les mécanismes de l'impact personnel.
- Renforcer votre impact en entretien de vente.
- Gagner en confiance en vous et adapter au mieux, vos compétences et capacités en fonction des circonstances.
- Développer votre réactivité.
- S'exprimer avec aisance et conviction.
- Analyser vos techniques de communication et de persuasion.
- Convaincre en argumentant de façon persuasive et assertive.

📄 CONTENU

- **Développer et entretenir un mental fort :**
 - maîtriser l'environnement, les objectifs, la tactique et l'improvisation ;
 - définir et distinguer l'intuition, favoriser son émergence et rester crédible ;
 - décider vite et juste, utiliser l'aléa pour renforcer l'énergie active positive ;
 - notions de performance, de responsabilité, de maîtrise la visualisation, mythe ou réalité ?
 - la récupération émotionnelle, véritable déclencheur d'énergie.
- **Structurer son discours :**
 - parvenir à cultiver l'imagination et trouver rapidement des idées ;
 - pourquoi et comment cibler le discours ?
 - comment l'adapter au public ?
 - définir son objectif et mettre la communication au service d'une dynamique ;
 - maîtriser les méthodes de construction d'un discours ;
 - pourquoi faut-il se documenter ?
 - structurer l'information recueillie ;
 - faut-il rédiger son intervention ?
 - s'en tenir aux priorités et éviter les dispersions, se préparer mentalement.
- **Développer ses capacités de persuasion :**
 - affirmer vos intentions ;
 - rassurer votre client ;
 - utiliser le recadrage positif ;
 - influencer votre client ;
 - donner envie et faire adhérer à sa cause ;
 - satisfaire des besoins psychologiques ;
 - prendre l'ascendant en douceur.



PUBLIC VISÉ

Commerciaux, managers, commerciaux, vendeurs, consultants et techniciens avant-vente.

PRÉREQUIS

2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de compétence concerné

MÉTHODE

Jeux de rôle filmés, mises en situation, tests d'auto-évaluation tests d'assertivité, training de traitement des objections client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIFS

L'ensemble de nos formations sont sur devis

CONTACT GÉOSLANE

contact@geoslane.fr - 01 84 73 05 81

- **Développer ses qualités de leader :**
 - identifier votre type de leader ;
 - connaître les sources de pouvoir du leadership et les caractéristiques des leaders ;
 - identifier ce que les collaborateurs attendent du leader ;
 - distinguer pouvoir, puissance et autorité ;
 - identifier son potentiel d'influence ;
 - augmenter sa capacité d'attention et d'observation de soi et des autres.
- **Maîtriser sa gestuelle et la ponctuation orale :**
 - qu'est-ce qui frappe les autres ?
 - l'impact de votre image corporelle et de votre gestuelle ;
 - modifier sa gestuelle ;
 - utiliser efficacement la ponctuation orale.