



NOS PROGRAMMES DE FORMATION  
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

**Sommaire :**

Développement commercial 2 Jours.....	2
Développement commercial 3 Jours.....	4



PROGRAMME DE FORMATION  
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - 2 JOURS

<b>OBJECTIFS</b>	Utiliser et développer ses ressources mentales pour programmer le succès. Acquérir des méthodes pour appréhender la complexité humaine des situations de vente. Optimiser ses ressources pour gagner plus, plus souvent.
<b>PRE-REQUIS</b>	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
<b>MODALITES D'ACCES A LA FORMATION</b>	Aucun
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<p><u>Jour 1 :</u></p> <p><b>DEFINIR ET S'APPROPRIER LA POSTURE DE GAGNANT</b> Comprendre la singularité de la posture "Gagnant". Initier le parcours de la performance de haut niveau en 3 étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- motivation ;</li><li>- préparation ;</li><li>- performance.</li></ul> <p><u>Étape 1 :</u> clarifier ses motivations pour en faire des leviers, repérer ses points forts pour construire une base solide, impulser l'élan.</p> <p><b>ENGAGER LA SPIRALE DU SUCCES</b> <u>Étape 2 :</u> se préparer. Passer du cadre du blâme à la stratégie d'objectif. Se programmer pour le succès. Choisir son état d'esprit, celui qui mène à la victoire. Doser son énergie face au client. Développer le "feeling" pour optimiser l'utilisation des ressources.</p> <p><b>ACTIONNER LES LEVIERS PERSONNELS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b> Comprendre comment fonctionne le stress. Utiliser le stress comme vecteur de performance. Circonscrire la pollution mentale. Développer et ancrer la force mentale.</p> <p><u>Jour 2 :</u></p> <p><b>GERER SON ETAT INTERNE PENDANT LES MOMENTS CLES</b> <u>Étape 3 :</u> assurer sa performance. Comprendre les phénomènes de piratage des émotions.</p>



	<p>Gérer les émotions avec la méthode OSBD, recadrer par la méthode des intérêts.</p> <p>Retrouver un état interne apaisé face à des interlocuteurs déstabilisants. Apprivoiser sa peur, ses appréhensions pour transformer ses "manques" en zones de confiance.</p>
<b>DUREE</b>	2 jours - 16 heures
<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	Formateurs experts
<b>EVALUATION</b>	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	1 à 5
<b>DATE</b>	Voir convention de formation
<b>LIEU</b>	INTRA-ENTREPRISE
<b>MOYEN PEDAGOGIQUE</b>	Apports théoriques, propositions de techniques, étude de cas pratiques.
<b>COUT DE FORMATION</b>	Voir convention de formation
<b>FORMALISATION A L'ISSU DE LA FORMATION</b>	Attestation de fin de stage



PROGRAMME DE FORMATION  
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - 3 JOURS

<b>OBJECTIFS</b>	Utiliser et développer ses ressources mentales pour programmer le succès. Acquérir des méthodes pour appréhender la complexité humaine des situations de vente. Optimiser ses ressources pour gagner plus, plus souvent.
<b>PRE-REQUIS</b>	Cette formation ne nécessite pas de prérequis
<b>MODALITES D'ACCES A LA FORMATION</b>	Aucun
<b>PROGRAMME DE FORMATION</b>	<p><u>Jour 1 :</u></p> <p><b>DEFINIR ET S'APPROPRIER LA POSTURE DE GAGNANT</b> Comprendre la singularité de la posture "Gagnant". Initier le parcours de la performance de haut niveau en 3 étapes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- motivation ;</li><li>- préparation ;</li><li>- performance.</li></ul> <p><u>Étape 1 :</u> clarifier ses motivations pour en faire des leviers, repérer ses points forts pour construire une base solide, impulser l'élan.</p> <p><u>Jour 2 :</u></p> <p><b>ENGAGER LA SPIRALE DU SUCCES</b> <u>Étape 2 :</u> se préparer. Passer du cadre du blâme à la stratégie d'objectif. Se programmer pour le succès. Choisir son état d'esprit, celui qui mène à la victoire. Doser son énergie face au client. Développer le "feeling" pour optimiser l'utilisation des ressources.</p> <p><b>ACTIONNER LES LEVIERS PERSONNELS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b> Comprendre comment fonctionne le stress. Utiliser le stress comme vecteur de performance. Circonscrire la pollution mentale. Développer et ancrer la force mentale.</p>



	<p><u>Jour 3 :</u></p> <p><b>GERER SON ETAT INTERNE PENDANT LES MOMENTS CLES</b></p> <p><u>Étape 3</u> : assurer sa performance. Comprendre les phénomènes de piratage des émotions. Gérer les émotions avec la méthode OSBD, recadrer par la méthode des intérêts. Retrouver un état interne apaisé face à des interlocuteurs déstabilisants. Apprivoiser sa peur, ses appréhensions pour transformer ses "manques" en zones de confiance.</p>
<b>DUREE</b>	3 jours - 24 heures
<b>PROFIL DES INTERVENANTS</b>	Formateurs experts
<b>EVALUATION</b>	Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	1 à 5
<b>DATE</b>	Voir convention de formation
<b>LIEU</b>	INTRA-ENTREPRISE
<b>MOYEN PEDAGOGIQUE</b>	Apports théoriques, propositions de techniques, étude de cas pratiques.
<b>COUT DE FORMATION</b>	Voir convention de formation
<b>FORMALISATION A L'ISSU DE LA FORMATION</b>	Attestation de fin de stage