

LEADERSHIP POUR COMMERCIAUX



1 jour

DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP PAR INTELLIGENCE RELATIONNELLE

PROGRAMME DE LA FORMATION

L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE, MODE D'EMPLOI

- › Qu'appelle t-on intelligence relationnelle ?
- › Les liens entre l'intelligence relationnelle et l'intelligence émotionnelle
- › Qu'appelle t-on intelligence émotionnelle

RÉUSSIR L'ADAPTABILITÉ RELATIONNELLE AVEC VOS CLIENTS / PROSPECTS

- › Intégrer la différence entre comportements et psychologie
- › De quelles façons l'observation des comportements permet d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur ?
 - identifier l'importance du verbal
 - identifier l'importance du para-verbal
 - identifier l'importance du non-verbal

Test DISC

- › Les 12 points d'observation permettant d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur

Test : déterminer votre potentiel relationnel

Cas pratique : identifier les préférences relationnelles

- › L'intelligence relationnelle ou comment s'adapter ?
 - les composantes de l'adaptabilité relationnelle
 - mettre en œuvre mon adaptabilité relationnelle

Jeu de rôle : s'entraîner à mettre en œuvre les outils de l'adaptabilité relationnelle

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE, UN ATOUT DANS LES RELATIONS

- › Le pouvoir des émotions dans la relation avec l'autre
- › Utiliser les émotions dans les différentes phases de l'entretien avec un client / prospect

Test : intelligence émotionnelle

OBJECTIFS

Développer son intelligence relationnelle.
Utiliser les clés de l'adaptabilité relationnelle.
Réussir sa communication commerciale avec l'intelligence émotionnelle.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain. Les outils, méthodologies et conseils personnalisés d'une consultante expert.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux
Il est recommandé de disposer d'une expérience réussie dans la relation client

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 030 € HT - Réf : MPC-LEIR

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 5 avril 2024
le 20 juin 2024
le 16 octobre 2024

