

SOFT SKILLS POUR COMMERCIAUX : LE PACK INDISPENSABLE

2 jours

GESTION DU TEMPS, GESTION DU STRESS ET RELATION INTERPERSONNELLE

PROGRAMME DE LA FORMATION

OPTIMISEZ VOTRE ORGANISATION COMMERCIALE PERSONNELLE

- › Les facteurs qui influent sur la gestion de votre temps
- › Optimisez votre planification quotidienne
- Atelier : rédigez votre To Do List
- › Importance versus Urgence : la matrice Eisenhower
- Atelier : classez vos activités selon les degrés d'importance et d'urgence
- › L'évaluation de la durée de chacune de vos activités : mode opératoire et risque de mauvaise évaluation
- Atelier : évaluez la durée de chacune de vos activités
- › Les avantages du découpage du temps des activités
- Atelier : découpez le temps de vos activités
- Atelier : faites le bilan de votre planification
- › Les lois qui permettent d'optimiser votre organisation personnelle (Pareto, Illich, Carlson, Parkinson, Murphy, Laborit)
- Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

GÉRER EFFICACEMENT VOTRE STRESS

- › Les techniques à mettre en application pour gérer votre stress
 - les techniques qui permettent de gérer ses réactions face à un client
- Jeux de rôle : s'entraîner à gérer ses réactions émotionnelles
- les techniques à mettre en application pour gérer ses émotions face à un client
- Jeu : le syndrome de Cannes (Éléments de distanciation émotionnelle)
- Jeu : la queue de poisson (Actor's studio de distanciation émotionnelle)

OPTIMISEZ VOTRE POSTURE RELATIONNELLE COMMERCIALE

- › Définir le principe des préférences comportementales
 - les quatre principales préférences comportementales
 - les douze points d'observation permettant d'identifier les préférences comportementales
- Test : identifier votre préférence comportementale
- Atelier : atelier d'identification des préférences comportementales
 - l'adaptabilité relationnelle, un atout majeur pour réussir vos négociations
- Cas pratique : identifier les préférences et l'adaptabilité de vos principaux clients
- › Adopter une posture assertive
- Test : êtes-vous assertifs ?
 - les trois postures relationnelles à limiter
 - identifier la posture assertive et les comportements associés
 - identifier les positions de vie

OBJECTIFS

Optimiser son organisation commerciale personnelle.
 Gérer efficacement son stress.
 Optimiser sa posture relationnelle commerciale.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

De nombreux ateliers et jeux de rôle tout au long de la formation pour valider ses acquis

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

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'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 585 € HT - Réf : MPC-SSCO

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 10 et 11 juin 2025
 les 27 et 28 octobre 2025

