

# 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 votre organisation commerciale personnelle.  
Gérer efficacement votre stress.  
Optimiser votre 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  
Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants

#### 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

1 550 € HT - Réf : MPC-SSCO

Validité : 30 juin 2024

#### PROCHAINES SESSIONS

**Formation à distance :**  
les 19 et 20 septembre 2024

**Paris Montparnasse :**  
les 27 et 28 mai 2024  
les 7 et 8 novembre 2024

## Participant(e)

Mme  M. Nom.....  
Prénom.....  
Fonction.....  
E-mail .....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)  
Tél. (ligne directe).....  
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :  
 Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom.....  
Prénom.....  
Service/Fonction.....  
E-mail.....  
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....  
*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à : ..... Le : .....  
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO