

LEADERSHIP POUR COMMERCIAUX



1 jour (à titre indicatif)

DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP PAR INTELLIGENCE RELATIONNELLE

Vous êtes commercial et vous désirez améliorer vos compétences en matière d'intelligence émotionnelle, de communication efficace et de prise de décision. Pour vous aider à renforcer votre capacité à diriger des projets et à atteindre vos objectifs commerciaux ambitieux, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour améliorer les performances de votre équipe de vente grâce à l'intelligence relationnelle et vous aidera à atteindre vos objectifs commerciaux à long terme.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE, MODE D'EMPLOI

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

RÉUSSIR L'ADAPTABILITÉ RELATIONNELLE AVEC VOS CLIENTS / PROSPECTS

- › Intégrer la différences entre comportements et psychologie
- › De quelles façons l'observation des comportements permet d'identifier les préférences relationnelles de votre interlocuteur ?
 - définir l'importance du verbal
 - identifier l'importance du para-verbal
 - souligner l'importance du non-verbal
- › Les douze 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 PLUS DANS LES RELATIONS

- › Le pouvoir des émotions dans la relation avec l'autre
- › Identifier le rôle de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
- › Utiliser les émotions dans les différentes phases de l'entretien avec un client / prospect

Cas pratiques

OBJECTIFS

Évaluer les enjeux de l'intelligence relationnelle.
Utiliser les clés de l'adaptabilité relationnelle.
Utiliser l'intelligence émotionnelle pour réussir sa communication commerciale.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
Des conseils et apports personnalisés du consultant, directement applicables sur le terrain pour améliorer sa communication commerciale

PROFIL DES PARTICIPANTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YLCO

Formacode : 34554 / 32154

Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.