

# DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP ET VOTRE IMPACT COMMERCIAL

## AXES DE TRAVAIL

### • Développer et entretenir un mental fort :

- maîtriser l'environnement, les objectifs, la tactique et l'improvisation
- définir et distinguer l'intuition, favoriser son émergence et rester crédible
- décider vite et juste, utiliser l'aléa pour renforcer l'énergie active positive
- notions de performance, de responsabilité, de maîtrise la visualisation, mythe ou réalité ?
- la récupération émotionnelle, véritable déclencheur d'énergie.

### • Structurer son discours :

- parvenir à cultiver l'imagination et trouver rapidement des idées
- pourquoi et comment cibler le discours ?
- comment l'adapter au public ?
- définir son objectif et mettre la communication au service d'une dynamique
- maîtriser les méthodes de construction d'un discours
- pourquoi faut-il se documenter ?
- structurer l'information recueillie
- faut-il rédiger son intervention ?
- s'en tenir aux priorités et éviter les dispersions, se préparer mentalement.

### • Développer ses capacités de persuasion :

- affirmer vos intentions
- rassurer votre client
- utiliser le recadrage positif
- influencer votre client

- donner envie et faire adhérer à sa cause
- satisfaire des besoins psychologiques
- prendre l'ascendant en douceur.

### • Développer ses qualités de leader :

- identifier votre type de leader
- connaître les sources de pouvoir du leadership et les caractéristiques des leaders
- identifier ce que les collaborateurs attendent du leader
- distinguer pouvoir, puissance et autorité
- identifier son potentiel d'influence
- augmenter sa capacité d'attention et d'observation de soi et des autres.

### • Maîtriser sa gestuelle et la ponctuation orale :

- qu'est-ce qui frappe les autres ?
- l'impact de votre image corporelle et de votre gestuelle
- modifier sa gestuelle
- utiliser efficacement la ponctuation orale.



## PRÉREQUIS

2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de compétence concerné

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

## PUBLIC VISÉ

Commerciaux, managers, commerciaux, vendeurs, consultants et techniciens avant-vente.

## MÉTHODE

Jeux de rôle filmés, mises en situation, tests d'auto-évaluation tests d'assertivité, training de traitement des objections client.

**Durée : 2 jours**    **DIF : 14 heures**

## OBJECTIFS

- Améliorer les mécanismes de l'impact personnel
- Renforcer votre impact en entretien de vente
- Gagner en confiance en vous et adapter au mieux, vos compétences et capacités en fonction des circonstances
- Développer votre réactivité
- S'exprimer avec aisance et conviction
- Analyser vos techniques de communication et de persuasion
- Convaincre en argumentant de façon persuasive et assertive

## TARIFS

L'ensemble de nos formations sont sur devis (tarif catalogue : 840 € HT / jours)

## CONTACT GÉOLANE

contact@geolane.fr | 01 84 73 05 81