

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable d'organiser, planifier et optimiser son temps de travail.

Participants

Commerciaux, assistantes commerciales et managers.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Découvrir les bases de l'affirmation et de l'aisance

Comprendre les raisons qui nous empêchent parfois d'être affirmé ; ce qui nous prive de nos capacités.

Apprendre à "se programmer" pour gagner en affirmation, en confiance en soi, en mobilisation de ses ressources.

Savoir sortir de l'hésitation, savoir choisir, décider et agir.

Découvrir comment diminuer, mieux gérer la pression et le trac.

Maîtriser son mental

Changer et positiver l'image que l'on a de soi :

Interrompre mentalement les messages négatifs que l'on s'envoie (et que l'on envoie).

Reconnaître ses réussites et ses ressources. Prendre appui sur elles pour se convaincre de soi-même et s'affirmer.

Gérer ses émotions, ses actes

Découvrir l'impact de sa respiration, de ses postures corporelles, de sa voix sur ses propres émotions et sur la maîtrise de ses actes, de ses comportements.

Apprendre à utiliser sa respiration, ses postures et sa voix pour mieux gérer son trac, son stress, son impact sur les autres.

Organiser sa semaine commerciale



2 jours - 14 heures

Code formation : COMF210

www.adhara.fr

Accéder à ses ressources et à une attitude affirmée de plus en plus instantanément

Savoir se donner des déclencheurs pour accéder rapidement à ses ressources, à son affirmation, même dans des situations difficiles.