

# FORMATION

---



## Prérequis:

Commerciaux,  
animateur de réseaux,

Tout commerciaux  
souhaitant mieux  
s'affirmer dans ses  
relations commerciales  
et souhaitant  
développer ses  
ressources dans les  
situations difficiles

---

## DYNAMISER SA POSTURE COMMERCIALE ET GAGNER EN INFLUENCE

UNE FORMATION POUR DEVELOPPER SON LEADERSHIP  
GAGNER EN EFFICACITÉ ET APPRENDRE A MIEUX  
COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS

# OBJECTIFS

**Cette formation a pour objectif final d'améliorer sa posture commerciale pour gagner en influence sur le terrain**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES:

- Apprendre à mieux se connaître pour gagner en efficacité sur le terrain
- Améliorer son niveau d'écoute pour optimiser ses relations commerciales
- Avoir confiance en soi face à ses clients et savoir exprimer ses qualités
- Oser s'affirmer sereinement face aux clients difficiles



# PROGRAMME

## A la découverte de soi

- Découvrir son style de personnalité
- Prendre conscience de ses forces et zone de vigilance dans la relation commerciale
- Utiliser ses forces de caractère et mobiliser toute ses ressources en situation de travail

## Gagner en confiance pour construire des relations durables et mieux vendre

- Définir les liens entre l'estime et la confiance
- Prendre conscience de l'image que l'on a de soi et de son degré de confiance dans la relation commerciale
- Clarifier sa vision et l'aligner à ses valeurs pour augmenter sa confiance face à ses prospects, clients et partenaires
- Dépasser ses doutes, freins qui limitent la confiance face aux clients et l'atteinte de ses objectifs

## Identifier son style relationnel et faire face aux différents comportements

- Evaluer son niveau d'assertivité
- Repérer les comportements inefficaces chez ses clients
- Pratiquer l'écoute active pour développer des relations commerciales de qualité

## S'affirmer positivement dans ses relations commerciales

- Maîtriser le DESC dans les situations difficiles
- Oser demander pour obtenir
- Développer son pouvoir de dire non dans toutes les situations commerciales
- Définir et poser ses limites pour être en accord avec soi-même et ses objectifs

## MOYENS PEDAGOGIQUES

La pédagogie utilisée est basée sur des apports théoriques mais aussi pratiques. C'est aussi une pédagogie impliquante qui repose sur la connaissance de soi et le partage d'expérience.

- Outils de mise en pratique concrets permettant d'être opérationnel
- Séances de réflexion sur des situations et problématiques professionnelles
- Mises en situation : atelier de facilitation validant les acquis en formation
- Exercices d'application entre les modules
- Plan d'action
- Quiz de fin de formation

## MOYENS TECHNIQUES

Formation dispensée en présentiel dans une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et/ou tableau blanc

Un Support de formation sera remis (papier et/ou numérique),

Les locaux sont accessibles et adaptés pour les personnes à mobilité réduite

## MODALITES DE SUIVI DES APPRENANTS ET D'APPRECIATION DE LA FORMATION

Attestation de présence de début et de fin de formation

Quiz fin de formation

Evaluation de satisfaction en fin de formation

## PROFIL INTERVENANTE

Delphine Fruhauff: consultante et coach spécialiste des ventes et de l'efficacité professionnelle.

14 ans d'expérience dans la vente et l'accompagnement auprès des professionnels: chef de secteur, cadre commercial, coach commercial

Elle accompagne les dirigeants d'entreprises et les commerciaux à développer leurs talents et booster leur performance.



## **INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES**

L'inscription se fait par mail/téléphone auprès de Delphine Fruhauff. Un entretien individuel (Skype, téléphone, face-à-face) est réalisé avant toute inscription pour s'assurer de la faisabilité de la formation en fonction des prérequis. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours.

## **DUREE**

2 jours

## **LIEU**

Dans vos locaux ou dans une salle de réunion ERP en fonction de votre secteur géographique

## **PARTICIPANT**

1 A 12

## **TARIF**

Etabli sur Devis

## **ACCESSIBLE AUX SITUATIONS DE HANDICAP**

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes les situations de handicap ou besoin d'adaptation de la formation, Merci de nous contacter le plus en amont possible (1 mois) pour étudier la faisabilité et les adaptations possibles de la formation : logistique, technique, pédagogie et animation de la formation.

## **PERSONNE A CONTACTER**

Delphine Fruhauff - [dfruhauff.coaching@gmail.com](mailto:dfruhauff.coaching@gmail.com) - 07 87 38 59 07