

# FORMATION



## Prérequis:

Dirigeants, porteurs de projets

Pour tous les entrepreneurs qui souhaitent développer leur confiance et s'affirmer dans leur vie professionnelle

## AFFIRMER SA POSTURE DE DIRIGEANT

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



Delphine  
Fruhauff

# OBJECTIFS

**Cette formation a pour objectif final d'améliorer sa posture de dirigeant pour gagner en confiance en soi et en influence sur le terrain**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES:

- apprendre à mieux se connaître pour gagner en confiance en soi
- augmenter sa confiance en soi et savoir exprimer ses qualités
- oser s'affirmer sereinement
- favoriser la confiance dans ses échanges



# PROGRAMME

**Module 1 et 2 :Prendre conscience des ses limites, freins et croyances qui empêchent d'être soi-même**

- Découvrir son style de personnalité
- Prendre conscience de ses zones de vigilance en situation de travail
- Identifier ses croyances limitantes

**Module 3: Découvrir son style de personnalité et prendre conscience de l'image que l'on a de soi**

- 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
- Comprendre son mode de fonctionnement

**Module 4: Clarifier sa vision et aligner ses valeurs pour augmenter sa confiance en soi**

- Clarifier sa vision et l'aligner à ses valeurs pour augmenter sa confiance face à ses prospects, clients et partenaires

**Module 5: Utiliser ses forces de caractère et mobiliser toute ses ressources en situation de travail**

- Identifier ses talents et ses qualités pour les valoriser.

**Module 6 Identifier son style relationnel et faire face aux différents comportements**

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

**Module 7: S'affirmer positivement en toutes circonstances**

- Maitriser le DESC dans les situations difficiles
- Oser demander pour obtenir
- Développer son pouvoir de dire non dans toutes les situations commerciales

**Module 8: Plan d'action**

- Elaborer son plan d'action pour maintenir sa confiance en soi sur le long terme

## 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
- Quizz 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

Quizz 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

21 heures: parcours de formation sur 3 mois

## LIEU

Dans vos locaux

## PARTICIPANT

1

## 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.