

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.

POUR QUI ?

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

CONTACT GL CONSULTING:

contact@glconsultin.fr - 01 84 73 05 81



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

- Mieux connaître les mécanismes de l'impact personnel
- Renforcer votre impact en entretien de vente
- Accroître votre confiance en vous et utiliser au mieux vos compétences et capacités
- Développer votre réactivité
- S'exprimer avec aisance et conviction
- Maîtriser les techniques de communication et de persuasion
- Argumenter de façon persuasive et assertive