

# 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