

Formation - Cultiver son mental de vendeur avec les neurosciences

Piloter son cerveau : révéler sa zone de croissance commerciale, dépasser les freins et échecs #confiance en soi #optimisme #adaptabilité

Prospection

Vente

Gestion des émotions et connaissance de soi

CODE : 15882 | Mise à jour : 30/12/2022

Objectifs

- Capitaliser sur ses forces, mobiliser ses ressources
- Cultiver son adaptabilité pour faire grandir la connexion client
- Diminuer ses freins, ses croyances limitantes
- Utiliser son intelligence émotionnelle pour mieux vivre et gérer la relation client
- Mieux vivre et rebondir sur les situations difficiles, les échecs

Contenu de la formation

L'intelligence émotionnelle et vente, de quoi parlons nous ?

- L'impact sur la confiance en soi
- L'impact sur les relations commerciales
- Lien entre IE et performance

Mieux se connaître avec l'ANC (Approche Neurocognitive et Comportementale)

- Identifier ses talents, ses moteurs
- Identifier ses freins
- Comprendre l'intelligence adaptative
- **Action** : auto-positionnement, exercices et partages

Optimiser son fonctionnement

- Lever ou contourner les freins, les croyances limitantes sur la vente
- Apprivoiser son stress, ses émotions
- Capitaliser sur ses ressources internes
- Le pouvoir de l'objectif
- **Action** : Exercices cognitifs, comportementaux et émotionnels, jeux pédagogiques

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Commerciaux, grands comptes, technico-commerciaux, toute personne impliquée dans la vente / Managers & Dirigeants

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Mieux gérer mes situations commerciales à risque

- Identifier et diagnostiquer mes situations à risque
- Maîtriser des outils et moyens pour gérer
- S'affirmer dans le respect
- Développer son empathie client
- **Action** : Echanges et mise en situation sur cas concrets des participants

Rebondir après un échec

- Identifier les échecs
- Rebondir en 5 étapes
- **Action** : Echanges et partage, exercice

Les + de cette formation

- Utilisation d'apports en neurosciences cognitives et comportementales
- Plan d'action individuel
- Suivi post formation en groupe : suivi des plans d'actions, révisions et optimisation

Les options possibles :

- Questionnaire ProfilINC® en amont de la formation pour affiner le diagnostic
- Suivi individuel avec préparation mentale

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges et partages d'expériences
- Exercices cognitifs, émotionnels et comportementaux
- Jeux pédagogiques
- Mise en situation (selon situation cible du participant)

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- recueil des attentes en amont ou début de formation
- Auto-positionnement sur les objectifs en début et fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 89% (27)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com