

EFFICACITE COMMERCIALE

Format

- 2 jours
- 1h d'accompagnement individuel

Public visé

Toute personne en relation commerciale.

Prérequis

- Remplir le questionnaire préalable de préparation des attentes individuelles
- Identifier les situations réelles du quotidien qui serviront de base à l'entraînement

Moyens pédagogiques

- Sensibilisation par l'expérimentation
- La juste mesure de concepts
- Acquisition par l'**entraînement** avec les situations réelles des participants, autour de 4 compétences clés :
 - ❶ Comprendre et reconnaître les enjeux des relations
 - ❷ Clarifier ses objectifs
 - ❸ Oser et savoir les exprimer
 - ❹ S'écouter soi et écouter l'autre
- Préparation en binômes, debriefs collectifs
- Accompagnement individuel à la mise en œuvre (distanciel)

Moyens d'évaluation et de suivi

- Evaluations réalisées au cours du module selon des formes et modalités adaptées
- Evaluation « à chaud » en fin de module
- Remise d'une grille d'auto-évaluation et de suivi dans le temps des compétences développées
- Accompagnement individuel

Modalités de mise en place

- Groupes de 6 à 8 personnes
- Dans le lieu de votre choix
- **Devis réalisé sur mesure selon la demande.**

Pour toute question liée aux modalités de mise en place ou au handicap, contacter :
brigitte.orain@multiples-com.com

Objectifs

Atteinte des objectifs pédagogiques

96%

- ✓ Mieux connaître ses atouts personnels et en comprendre l'impact dans la relation commerciale
- ✓ Construire une relation commerciale de qualité et de proximité, dans un état d'esprit partenaire
- ✓ Ecouter son client : décoder ses besoins, ses attentes, ses doutes
- ✓ Oser et savoir se positionner
- ✓ Développer son opportunisme
- ✓ Gagner en aisance et en authenticité : être au meilleur de soi dans la relation commerciale
- ✓ Concilier efficacité, respect de soi et respect de l'autre

Compétences développées

Disposer de repères

- Mieux se connaître et comprendre l'impact des comportements dans la relation commerciale
- Constaté que les enjeux, le stress, provoquent trop souvent non-dits, détours, etc.
- Redécouvrir les moyens de la cohérence entre intentions et propos pour développer à la fois confiance en soi, crédibilité et professionnalisme

Construire une relation commerciale de qualité : oser dire et savoir dire, en toute circonstance

- Etre clair avec soi-même : identifier ses positions et objectifs
- Etre clair avec son interlocuteur : se préparer à les dire et à les faire valoir
- Installer les conditions d'un dialogue constructif
- Disposer d'une méthodologie pour savoir aborder plus sereinement les situations délicates ou à fort enjeu

Mettre en œuvre les éléments constitutifs d'une relation efficace et de qualité

- Pratiquer une écoute rigoureuse et bienveillante
- Avoir le niveau de liberté et d'à-propos qui permet d'avancer avec l'autre plutôt que « contre » l'autre
- Argumenter au bon moment, si nécessaire
- Savoir maintenir un mode d'échange constructif, en toute circonstance.