

# AMELIORER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE

Parce que tout acteur du secteur commercial peut être soumis à un contexte exigeant et potentiellement stressant, l'utilisation des méthodes de préparation mentale, exploitées avec les sportifs, s'avère être une stratégie payante.

## Méthodes pédagogiques

Exposés théoriques  
Exercices pratiques individuels ou en groupe  
Jeux de rôles  
Livret résumé « aide mémoire »  
Support audio  
Suivi e-learning à distance



## Objectifs de la formation

Mener une réflexion approfondie sur son activité professionnelle et identifier les facteurs pouvant limiter l'efficacité commerciale

Réorganiser son quotidien afin d'optimiser l'exploitation de son potentiel

Acquérir des outils concrets pour élever son niveau de compétitivité

## Modalités

 **Prérequis**  
Aucune connaissance particulière

 **Durée**  
1 jour (7 heures)

 **Capacité d'accueil**  
8 à 12 personnes

 **Public concerné**  
Commercial, chargé des ventes, directeur commercial

 **Tarif**  
1 500,00 € HT

 **Accompagnement**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Introduction

La recherche d'efficacité est transversale et la performance, qu'elle soit sportive ou professionnelle, est intimement liée à une phase de préparation rigoureuse et une exploitation optimale de ses qualités

### Comment se préparer pour être efficace ?

Présentation de la notion de « routine », stratégie utilisée par les sportifs pour optimiser leur mise en action et mieux gérer les incertitudes

Optimisation des différents processus inhérents à une activité commerciale : entretien téléphonique, préparation de l'argumentaire, suivi des dossiers

Définition des principales sources de stress au travail

Améliorer sa façon de communiquer : méthode DESC, communication non verbale, techniques de reformulation

### Sensibilisation au processus de stress

Définition des principales sources de stress au travail

Réflexion sur son processus de stress : Quand ? Comment ? Pourquoi ?

Apprentissage de techniques pour mieux gérer les situations potentiellement stressantes

### Annihiler ses croyances limitantes

Définition et présentation des théories empruntées à la psychologie du sport

Repérage des freins psychologiques pouvant altérer l'efficacité professionnelle

Avoir une approche systémique pour être performant

### Assertivité et objectifs

Etre capable de s'affirmer en conservant une relation productive avec son interlocuteur

Le profil de performance : un outil de réflexion sur ses objectifs

Compréhension du mécanisme de fixation d'objectifs : transfert des modèles utilisés dans la sphère sportive