



Leadership commercial

Développer un esprit conquérant

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 410 € HT



1 ADOPTER UNE POSTURE CONQUÉRANTE

2 VALORISER SES FORCES

3 FAIRE CONFIANCE ET S'OUVRIR À L'AUTRE

4 DÉVELOPPER SA PERFORMANCE

5 BOOSTER SA MOTIVATION

E ▶ START®
docendi.com



AVANT, JE M'ENGAGE Je me connecte sur mon espace privé via mon appli docendi ou docendi.com. Je démarre mon parcours digital interactif : training game, vidéo, référentiel de compétences. Mon animateur reçoit mon pass estart et mes objectifs personnels.

2 JOURS
de présentiel
en salle



**J'ACQUIERS
5 COMPÉTENCES-CLÉS**

PROGRAMME

Séquence Objectifs Personnalisés
Je m'engage avec l'animateur sur l'atteinte de mes objectifs personnels.



Via mon appli docendi, j'évalue ma progression et constitue mon plan d'action en notant mes engagements à la fin de chaque compétence-clé.

1

1^{ER} JOUR

Adopter une posture conquérante

Développer un esprit conquérant

- ▶ Les 4 temps de l'esprit conquérant : relationnel, stratégique, personnel, organisationnel
- ▶ La position gagnante
- ✂️ **AUTO-DIAGNOSTIC : Mon esprit conquérant**

La prise de recul émotionnelle

- ▶ Les 3 peurs du commercial
- ▶ Comportements, sentiments, émotions
- ✂️ **INSTANT'DÉCLIC : Comportements et déclencheurs**



Validation : Plan d'action individuel

2

Valoriser ses forces

Développer sa capacité à réussir

- ▶ Renforcer ses atouts
- ▶ Les signes de reconnaissance
- ✂️ **ACTION : S'appuyer sur ses qualités**

Développer sa confiance en soi

- ▶ La préparation, le mental
- ▶ Les croyances positives
- ✂️ **ACTION : Dépasser ses croyances**



Validation : Ancrage des savoirs

3

2^È JOUR

Faire confiance et s'ouvrir à l'autre

Changer son regard sur l'autre

- ▶ Jouer la transparence, la proximité, l'enthousiasme
- ▶ Les enjeux des clients
- ✂️ **ACTION : Répondre aux enjeux du client**

Instaurer un esprit de coopération

- ▶ Les clés pour créer un climat de confiance
- ▶ Les actions pour générer la coopération
- ✂️ **OUTILS-CLÉ : Les clés pour créer la confiance**



Validation : Le Blason d'une posture conquérante

4

Développer sa performance

Développer son pouvoir de conviction

- ▶ Les 3 clés du charisme
- ▶ L'argumentation persuasive
- ▶ La méthode CAAP
- ✂️ **ACTION : Mises en situation d'argumentation**

Apporter de la valeur ajoutée

- ▶ Fidéliser la relation
- ▶ L'effort maximum
- ✂️ **ACTION : Mises en situation de négociation**



Validation : Mise en situation

5

Booster sa motivation

Clarifier ses propres ressorts de motivation

- ▶ La Charte du commercial conquérant
- ▶ Les engagements
- ✂️ **OUTILS-CLÉ : La charte du commercial conquérant**

Les clés de la motivation

- ▶ Les étapes de l'automotivation
- ▶ Plan d'action
- ✂️ **ACTION : Construction de mon plan d'action**



**Validation : Co-challenge
Je m'engage : mon plan d'action**

Accessible aux...

responsables de vente, commerciaux, technico-commerciaux, consultants souhaitant renforcer leur leadership et leur efficacité professionnelle.

INTER

PARIS 2 JOURS 2019

AVRIL JUIN

2 13
3 14

AOÛT SEPT. NOV.

28 18 27
29 19 28

S'INSCRIRE

REF. 0616 C

Bulletin d'inscription p.133

☎ 01 53 20 44 90

✉ inscription@docendi.fr

🌐 www.docendi.com

E ▶ START + 2 JOURS + E ▶ COACH
chaque participant bénéficie de l'appli docendi

Prix : 1 410 € HT

Forfait repas Paris 49 € HT

INTRA

POUR OBTENIR UN DEVIS
intra@docendi.fr

POUR ÉTUDIER VOTRE PROJET
Damien MICHEL
01 53 20 44 44
damien.michel@docendi.fr

E ▶ COACH®
docendi.com



APRÈS, JE SUIS ACCOMPAGNÉ(E) J'accède à mon centre de ressources sur mon espace privé via mon appli docendi ou sur docendi.com. Je bénéficie de 5 credit-mails. Je reçois des boosters pour m'inciter à réaliser mes engagements.