



## Public

Commerciaux, technico-commerciaux, faisant de la vente en face à face

## Durée

2 jours

## Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propreté.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

## S'affirmer dans l'entretien de vente

### OBJECTIFS

- ➔ Comprendre le lien entre confiance et estime de soi
- ➔ Maîtriser les étapes clés de la confiance en soi
- ➔ Entretenir une meilleure relation avec soi
- ➔ Découvrir son importance
- ➔ Renforcer sa capacité à poursuivre ses objectifs
- ➔ Oser manifester son désaccord de façon constructive
- ➔ Savoir dire NON
- ➔ Libérer et maîtriser sa spontanéité

### CONTENU

La confiance en soi, dans le cadre professionnel, ne repose pas uniquement sur ses compétences techniques. Il suffit parfois d'une prise de conscience sur ses freins intérieurs pour mettre en valeur son professionnalisme et communiquer positivement ses valeurs.

#### Comprendre les mécanismes de la confiance en soi

- Les points de blocages classiques
- Comment reconnaître ses propres freins
- La relation à soi-même
- Les messages négatifs
- Le « réservoir » de nos sentiments et de nos émotions.

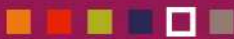
#### Le tableau de bord de la confiance en soi

- Etre en phase avec son identité
- La capacité à évoluer
- La capacité à définir et atteindre des objectifs
- La relation aux autres
- La définition de son territoire
- L'erreur : focaliser sur le problème
- Comment trouver les bonnes ressources ?
- Harmoniser ses projets et ses valeurs
- Harmoniser projet professionnel et projet de vie.

#### La relation avec les autres

- Comment garder confiance en soi dans la relation avec l'autre ?
- Les points de retour à la confiance pendant la négociation.
- Identifier et apprivoiser les « inconnues » de la relation.
- Maintenir la curiosité en éveil
- La notion de plaisir liée à la confiance.





## Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

A l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

### Le mode d'expression

- Les tendances affirmatives et expressives
- Les différents types de comportements
- Clarifier, définir et élargir ses limites
- Ce qu'on ne peut accepter
- A quel moment peut-on dire NON ?

### La pression de l'urgence

- Identifier notre rapport au temps et à l'urgence
- Dire NON c'est créer un événement positif
- Renforcer notre maîtrise de la situation
- Votre comportement spontané
- Bien identifier mes objectifs
- Savoir rester ferme
- S'adapter aux positions de votre interlocuteur

### Le registre des émotions

- Identifier et gérer ses émotions
- Prendre conscience de l'utilité de chaque émotion
- Mettre un mot sur ses émotions
- Reconnaître ses droits
- Maintenir le NON et continuer à s'exprimer en s'affirmant
- Intervenir avec le bon tempo
- Comment mettre fin à la situation tendue

