

## AFFIRMER SON LEADERSHIP, en tant que COMMERCIAL

### Inter à Paris



**3 participants maxi**  
**Réalisation assurée**  
**aux dates prévues**

**Durée : 2 jours + indiv.**

**Dates :**

18 – 19 février

27 – 28 mai

18 – 19 octobre

**Prix HT : 1.690 €**

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail en journées
- ◆ Session Individuelle de suivi et conseils personnalisés : 1 H 30

### Individuel

**Durée : 10 heures en face à face**

**Dates :** choisies avec le stagiaire

**Prix HT : 2.100 €**

- ◆ Clarification des objectifs
- ◆ Travail sur 10 H réparties en 2 sessions
- ◆ Appels appui

**En option** - sessions individuelles de suivi : 210 €/heure

### Intra (Sur mesure)

Adaptation du nombre de participants, du contenu et de la durée, en fonction des objectifs visés.

### Animateur

Guy SIGNORI

#### CONTEXTE :

*Les produits et services sont soumis à une **concurrence de plus en plus forte**. Cela suppose de la part des membres de l'équipe un investissement à la hauteur du challenge.*

*Il s'agit pour le manager de **susciter une réelle envie** d'être écouté, suivi et d'encourager les initiatives. Pour les collaborateurs il n'est pas toujours évident de prendre le risque de se différencier et d'affronter les zones d'incertitudes. **L'image du Manager agit ici comme un modèle inspirant, rassurant et stimulant.***

***Faire réussir l'équipe** au travers de capacités, de forces et d'une puissante créativité qui lui sont propres **devient le levier principal du leader.***

#### OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de moyens pour :

- développer un leadership personnel fort
- gagner en autonomie
- être un moteur dynamisant au sein de l'équipe
- renforcer et communiquer la confiance
- devenir proactif
- s'affirmer avec force et souplesse

**PUBLIC :** Managers d'équipes commerciales opérationnelles, itinérantes ou sédentaires

### THÈMES pouvant être abordés

#### Le référentiel du Commercial Leader

- Les outils de pilotage du Commercial affirmé
- Les qualités essentielles du Leader
- Les plus values du Commercial performant dans l'organisation

#### Les leviers de communication des Leaders

- Comprendre et me faire comprendre
- Agir sur moi pour influencer positivement les échanges
- Explorer les attitudes et les comportements du Leader communicant
- Mettre en œuvre des comportements positifs
- Bâtir une relation constructive
- Apprendre à détecter les pièges et les moyens appropriés pour y remédier

#### Affronter une situation conflictuelle avec force et sérénité

- M'entraîner à réagir en situation tendue
- Avoir une approche non violente des échanges
- Sortir du conflit par le haut

#### Gagner en assertivité face à un client difficile, en négociation

- Me positionner
- Résister à la pression du client
- Maintenir une relation positive
- Préserver et faire respecter mon image