



FORMATION

PSYCHOLOGIE DE LA VENTE PRENDRE CONFIANCE EN SOI



Nous sommes un Organisme de Formation et Cabinet de Conseil spécialisé dans le développement des Hommes et des Organisations

Du sur mesure, adapté à vos besoins et à une société en constante mutation

Formation des Dirigeants/RH/cadres/managers/ collaborateurs/ particuliers

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

R&S Conseil et Formation se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



Formation adaptable à votre planning



coaching à la demande

FORMATION

PSYCHOLOGIE DE LA VENTE: PRENDRE CONFIANCE EN SOI

L'importance de la confiance en soi pour les commerciaux

La confiance en soi est source de succès et de réussite. Un commercial qui veut percer dans son domaine doit avoir une confiance absolue en lui-même. Ce n'est qu'ainsi qu'il pourra convaincre ses clients et prospects, et atteindre ses objectifs.

Lorsqu'un commercial a confiance en lui-même, il ne redoute pas les échecs qui deviennent pour lui une source d'inspiration. Il envisage l'avenir avec plus d'objectivité, et il n'a pas peur de prendre des risques et de relever les défis.

Il voit dans toutes les situations qui se présentent à lui des opportunités à saisir, et son entourage lui fait plus confiance

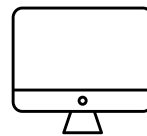


OBJECTIFS

- Adopter une posture commerciale face aux clients ; contribuer à la vente.
- Défendre les intérêts de son entreprise et négocier les meilleures conditions



Tout public



A distance



Test de positionnement initial et final

PARTIE 1. Transmission des connaissances + Mise en pratique des 9 attitudes et actions suivantes

1. Fixez-vous des objectifs ambitieux.
2. Suivez un plan précis et exécutez le jusqu'au but final.
3. Concentrez vos forces.
4. Soyez flexible
5. Faites preuve d'imagination
6. Cherchez ceux que vous pouvez aider
7. Soyez patient
8. Mesurez les écarts.
9. Contrôlez les résultats.

PARTIE 2.- Transmission des connaissances + Mise en pratique des 9 attitudes et actions suivantes

- 1 S'organiser et bien gérer son temps pour bien planifier
- 2 Cultiver l'Estime de Soi pour entreprendre
- 3 Mériter la confiance pour engager la relation
- 4 Écouter activement pour découvrir les désirs et les peurs
- 5 Créer du lien par l'empathie
- 6 Soutenez votre discours de façon assertive
- 7 Négocier et gérer le stress par la concertation
- 8 Encourager la décision par l'implication
- 9 Résoudre les conflits par la Coopération

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation et acquisition de nombreuses techniques et méthodes pédagogiques directement transférable en situation professionnelle. Pédagogie active et participative basée sur des exercices pratiques, quizz et restitutions(débriefing). Mises en situations/ études de cas proposé par le formateur/la formatrice .Support de formation remis. Accès à notre plateforme LMS de formation, documents de formation/vidéos/quizz..

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :

En amont de la formation : Analyse du besoin en formation, synthèse du projet et des attentes stagiaires
Pendant la formation : Tests en contrôle continu : Test de positionnement initial et final/ évaluation tout au long de la formation puis test de positionnement final/ validation des attentes.
Évaluation de la formation par le stagiaire à chaud puis à froid 6 mois plus tard pour mesurer l'impact de la formation sur le développement des compétences et la pratique professionnelle.

Formalisation à l'issue de la formation :

Une attestation de formation est remise au(x) stagiaire(s) en fin de formation où sont mentionnés les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de formation. Une attestation d'assiduité concernant la partie e-learning (100% de l'activité réalisée) pourra être transmise à la demande (stagiaires/partenaires finançant la formation /employeur) Dans le cas d'une formation certifiante : Formation avec option de certification

Accessibilité :

Vous êtes en situation de handicap, nous sommes là pour répondre à vos besoins et soutiendrons votre parcours d'évolution professionnelle et le développement de vos compétences en adaptant nos formations si nécessaire, qu'elles soient à distance ou en présentiel. Pour cela vous pouvez vous rapprocher du référent handicap pour étudier votre projet

Inscriptions:

[S'inscrire à la formation](#)

Points forts de la formation:

- ✓ Avantages de la formation à distance : Pas de contrainte géographique, vous gagnez du temps et vous vous formez tranquillement et confortablement chez vous ou sur votre lieu de travail
- ✓ Avantages de la transmission opérationnelle : Les méthodologies utilisées sont pensées sous forme de « boîtes à outils » /fiches process ou trames pré-établies, opérationnelles et directement transférables e situation professionnelle
- ✓ Avantages de la formation collective, en présentiel comme à distance : Des échanges riches d'enseignements et d'expériences partagées entre participants, des pairs ou des collaborateurs dans les équipes de travail

Formatrice :



Laurence GOUEL,

dirigeante de l'organisme de formation R&S formation, consultante et formatrice,
15 ans d'expérience dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et leurs équipes

09.52.07.96.61

contacter@s-conseil-formation.fr

LIGHT

500€

**3H30 de e-learning
formation accessible pendant 1 mois**

BASE

900€

**3H30 de e-learning
4h00 de mentorat avec un
professionnel expert
Formation accessible pendant 2 mois**