

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




**Connaissance de soi
(commercial)**

3
 jours
 [21 heures]
 DCCMK560

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk560.aspx>

OBJECTIF

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Savoir qui il est,
- Connaître ses forces ses faiblesses pour se motiver.
- Reconnaître qui est son interlocuteur,
- Développer son « écoute ».

La vente est un métier difficile ou la remise en cause est quasi permanente.

PUBLIC

Commerciaux, vendeurs, assistant, manager.

PÉDAGOGIE

La formation permet à chaque participant, grâce à l'apport du contenu et une auto-évaluation, de se connaître. Les outils utilisés (questionnaire, vidéo) sont utilisés pour accroître l'efficacité et la convivialité de ce stage.

Au delà des savoir-faire nécessaires à un commercial efficace, le programme s'attache à identifier et à développer les forces et à corriger les faiblesses qui favorisent la réussite du vendeur dans sa mission.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la Formation

Écoute active

P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)

Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus

Télévision et caméra

Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

► Développement des Compétences Commerciales
► Formation Inter-entreprises



**Connaissance de soi
(commercial)**

3
jours
[21 heures]
DCCMK560



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk560.aspx>

1 La perception sociale ?

- > Le processus d'attribution causal
- > Le processus de catégorisation social ou préjugés.

2 Les valeurs, croyances, attitudes à la théorie de dissonance et à la communication interpersonnelle

3 L'estime de « SOI » et la nécessité de son maintien.

4 Savoir reconnaître ses attitudes et ses comportements.

- > La connaissance de soi.
- > L'affirmation de soi : Développer son « assertivité ».

5 L'inventaire personnel

- > Approche de l'analyse transactionnelle.
- > Principe et processus de communication non-verbale, gestuologie.
- > Communication interpersonnelle.