



PRÉPARATION MENTALE POUR COMMERCIAUX

Durée : 2 jours (14 heures)

Cette formation s'adresse à tout commercial souhaitant améliorer son efficacité, développer sa sérénité dans les échanges clients, et exceller dans l'atteinte de ses objectifs.

Objectifs opérationnels :

1. **Renforcer la confiance en soi** : Développer une posture mentale positive pour mieux gérer les défis commerciaux et les objectifs ambitieux.
2. **Optimiser la gestion du stress** : Acquérir des techniques pour rester calme et concentré face aux situations de pression (négociation, objectifs à atteindre, échéances).
3. **Accroître la performance commerciale** : Apprendre à mobiliser son énergie mentale et physique pour améliorer sa productivité et ses résultats.
4. **Développer la résilience** : Savoir rebondir face aux échecs ou refus pour maintenir une motivation durable.

Compétences visées :

1. **Techniques de visualisation** : Utiliser la visualisation positive pour se préparer efficacement à des situations de vente ou de négociation.
2. **Gestion émotionnelle** : Identifier et réguler les émotions pour rester maître de ses interactions professionnelles.
3. **Communication persuasive** : Renforcer son impact en optimisant l'écoute active et les argumentations adaptées.
4. **Fixation d'objectifs** : Appliquer des méthodes pour définir et atteindre des objectifs réalistes et motivants.
5. **Cohérence mentale et physique** : Maintenir un équilibre entre préparation mentale, gestion du stress et énergie physique pour des performances durables.

AVANTAGES POUR LES COLLABORATEURS

Boostez votre performance commerciale grâce à des techniques mentales pour gérer le stress, renforcer la confiance et optimiser vos résultats.

AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE

Boostez la performance de vos équipes commerciales grâce à une formation qui renforce la résilience, la confiance et la gestion du stress.

PROGRAMME

1. Introduction à la préparation mentale et à la méthode

Importance du mental dans la performance commerciale

Présentation des principes de la méthode

2. Les étapes de la méthode ODACE appliquées à la préparation mentale

Organisation

Structuration de l'environnement mental

Techniques de planification et de gestion du temps

Détermination

Développement de la motivation intrinsèque

Fixation d'objectifs SMART et visualisation du succès

Approche

Gestion du stress et des émotions

Techniques de relaxation et de respiration

Conversation

Développement de l'intelligence émotionnelle

Techniques de communication positive et d'écoute active

Engagement

Renforcement de la confiance en soi

Techniques d'ancrage et d'auto-motivation

3. Outils de préparation mentale spécifiques aux commerciaux

Gestion des rejets et des échecs

Techniques de concentration et de focus mental

Développement de la résilience et de l'optimisme

4. Mise en pratique

Exercices de visualisation et de projection mentale

Jeux de rôle pour simuler des situations de stress commercial

Techniques de méditation et de pleine conscience adaptées au contexte commercial

5. Intégration dans la routine quotidienne

Création d'un rituel de préparation mentale avant les rendez-vous clients

Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour ancrer les pratiques

MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative, proposant une alternance :

- Exposés théoriques interactifs
- Exercices pratiques individuels et en groupe
- Mises en situation réelles
- Techniques de relaxation et de visualisation guidée

LA MÉTHODE D'ÉVALUATION ET SUIVI D'EXÉCUTION

- Évaluation continue lors des exercices pratiques
- Auto-évaluation des participants

- Une feuille d'émargement renseignée est à signer par le stagiaire et le formateur par demi-journée de formation
- QCM à la fin de chaque journée
- Questionnaire d'évaluation de la formation

LA VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation mentionnant les objectifs et les compétences visées, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au(x) stagiaire(s) à l'issue de la formation.

FORMAT ET PUBLIC

- Durée et Format : 2 jours en présentiel.
- Public cible : Commerciaux, entrepreneurs, professionnels de la vente

INTERVENANTS

Professionnels expérimentés, formés et assurés professionnellement spécifiquement pour l'enseignement des techniques développement commercial.