



Leadership commercial : Développer un esprit conquérant



02.46.56.60.90



formation@pharmelis.com

Objectifs pédagogiques

- Adopter une posture conquérante
- Valoriser ses forces
- Faire confiance et s'ouvrir à l'autre
- Développer sa performance
- Booster sa motivation, faire le buzz

Public concerné

Responsable et manager commercial, chef d'agence, chef des ventes, responsable de services clients.

Bénéfices

Formation concrète : à partir de votre profil vous construisez étape par étape votre vision, votre communication et sa mise en œuvre.

Formation variée et rythmée : visualisation, coaching en binôme sur la vision, mises en situations sur la transmission de la vision, simulation d'entretiens individuels ou de réunion de groupe.

Fiche Pratique



Durée

2 jours



Lieux

Paris – Boulogne

Chartres

Autres lieux sur demande



Effectif

3 à 8 participants

Formations de groupe en intra sur demande



Coût

1200 € H.T. par participant

Devis sur demande pour toute formation sur mesure

Découvrez nos autres formations dans la rubrique
« Management » sur www.pharmelis.com

Programme

Préalable

Test : positionner le manager dans son activité

Jour 1 :

La découverte de l'arborescence comportementale : quel est mon profil ?

- Le langage des « Couleurs » : une matrice de profilage des préférences comportementales
- La Perception et les préférences
- Le langage des couleurs Insights®

La découverte de l'arborescence comportementale : comment reconnaître le style de l'autre ?

- Les signaux verbaux et non-verbaux
- Le dictionnaire des 4 types
- Les 4 niveaux de soi
- Exercice de profilage « les célébrités »

La découverte de l'arborescence comportementale : quel est mon profil managérial ?

- Découvrir et identifier son style managérial
- Les forces et les faiblesses des 4 visions du management : révélez le manager qui est en vous !

Jour 2 :

Développer les collaborateurs en acteur de succès pour demain : « le manager leader »

- Les 4 types de manifestation du leadership
- Exercices et think-tank sur situations croisées

Développer son Leadership

- Accepter le risque pour accéder à la confiance
- La confiance en soi est un risque : confiance ou gage de confiance ?
- Les 3 cercles de la confiance
- Connaître ses peurs pour les maîtriser : PNL®

Accroître son Leadership

- Changer son regard sur l'autre
- Les 3 visions du monde
- Menace ? Quelle menace ?
- Faire grandir son image et sa confiance en soi
- Se nourrir du regard de l'autre : feed-back FAIR®

Affirmer son Leadership

- Dépasser les désaccords : Faits/Opinions/ Sentiments
- La confiance entraîne la confiance
- Accueillir positivement la critique
- Apprivoiser ses émotions : penser la critique positive
- Moi et le développement de ma marque personnelle