

Mieux se connaître pour améliorer sa **performance commerciale**

La fonction commerciale est souvent assimilée à la performance sportive, et nous offre un véritable terrain de jeu sur lequel chacun peut encore apprendre, progresser et se dépasser. Bien se connaître, pour en toute lucidité, est une clé pour identifier ses leviers de la performance, s'offrir des points de progrès et apporter à votre niveau de performance le degré supplémentaire.

Public : Commerciaux

Durée : 1 jour

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : [Nous consulter](#)

Objectifs :

- ✓ Adoptez les clés et le comportement adéquat pour devenir acteur de votre réussite : un angle efficace pour une meilleure performance
- ✓ Développez votre potentiel de réussite
- ✓ Mobilisez vos ressources et créez des comportements positifs

1. Établir une communication bienveillante envers soi même

Observer la situation et reconnaître les sentiments provoqués par la situation

Identifier les besoins

Exprimer une demande

2. Discerner sentiment et évaluation masquée

Exprimer nos sentiments lorsque nos besoins sont satisfaits ou insatisfaits

Identifier des mots comme sentiments, mais qui sont des jugements

3. Besoins humains fondamentaux

La hiérarchie des besoins

Les besoins fondamentaux que chacun cherche à satisfaire

Formuler et exprimer ses besoins.

4. Savoir formuler une demande

Clarifier ce qui se passe en soi et prendre en compte ses sentiments

S'exprimer de manière authentique

5. Atteindre ses objectifs

Les critères d'un objectif

État présent et état désiré ; les ressources et l'exploitation individuelle

Intensifier son enthousiasme : Responsables de notre attitude, la changer altère notre comportement ; être proactif ; l'enthousiasme pour atteindre notre vision

Dépasser ses limites : Courage, confiance et conviction ; utiliser sa réserve de puissance ; déverrouiller nos croyances pour une nouvelle liberté d'expression

Faire son plan d'action : Se fixer un objectif et s'y tenir ; formulation d'un objectif

Notre méthode : Méthode active et participative, alternance d'apports fondamentaux et d'exercices pratiques, réalisation d'un plan d'action individualisé