



# EFFICACITE COMMERCIALE : ETRE DURABLEMENT ASSERTIF

Référence CLIVENT04

## Fiche de formation sur mesure

### APPORTS DE LA FORMATION

Les vendeurs et commerciaux apprennent à mieux s'affirmer durant tout le process de vente tout en préservant la relation client.

Ils apprennent à mobiliser efficacement le meilleur de leurs capacités intellectuelles, physiques et émotionnelles.

Ils apprennent à gérer durablement et plus efficacement leurs moyens (physiques, intellectuels, émotionnels et techniques) au service de leur efficacité commerciale durable.

### LES PARTICIPANTS RETIRENT AUSSI DE CETTE FORMATION

- ✓ Les repères essentiels pour gérer leur affirmation commerciale sur le long terme.
- ✓ Des repères et techniques concrets pour préserver leur bien-être émotionnel en contexte compétitif.

A l'issue, les participants reçoivent un « jogger » A5 plastifié couleur en rappel des 10 techniques clés.



### PRESCRIPTIONS

#### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Savoir s'affirmer pleinement et durablement lors de la démarche commerciale et en situations de vente ;
- Déterminer et suivre durablement ses priorités ;
- Optimiser son organisation et ses comportements pour utiliser au mieux son temps ;
- Savoir prévenir et gérer le stress en relation commerciale.

#### PUBLIC CONCERNE

- Vendeurs et commerciaux (juniors, seniors, en intégration).

#### PREREQUIS

- Vouloir progresser durablement et efficacement dans sa fonction.

#### DUREE

- La formation se déroule sur deux jours (14 heures)

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Démonstratives, magistrale et de découverte ;
- Nombreux exercices d'application.

#### POSITIONNEMENT ET EVALUATION DES ACQUIS

- En entrée formation : test de rédaction et quizz de positionnement ;
- En cours de formation : tests de rédaction intermédiaires et quizz ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

#### LES + DE LA FORMATION

- Consultant-formateur expert en assertivité, gestion du stress et du temps commerciale ;
- Capitalisation et développement à partir des acquis ;
- Diagnostic permanent des points forts et des points faibles ;
- Travail en renforcement des acquis ;
- Débriefings interactifs en groupe, échanges de bonnes pratiques entre stagiaires ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue ;
- Huit participants maxima, pour plus de confort pédagogique.

#### METHODE PEDAGOGIQUE

- Formation pratico-pratique avec apports de compréhension et méthodologies concrètes ;
- Exposés illustrés de cas pratiques ; questions-réponses et d'échanges avec les participants ;
- Transfert d'application à son action commerciale spécifique ;
- Audits et coachings mutuels entre participants ;
- Construction d'un plan de mise en œuvre post-formation ;
- Travail sur des situations vécues par les participants, dans leurs contextes sur leurs problématiques ;
- Les participants reçoivent un aide-mémoire électronique synthétique centré sur les méthodologies et points clés.

### MODALITES DES SESSIONS

#### Intra-entreprises

Intra-entreprises à la demande, sur votre site ou en nos locaux.

#### Nombre de participants

8 participants maximum par session pour un travail optimisé.

#### Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à [contact@face-client.com](mailto:contact@face-client.com)

Confirmation sous 24 heures par retour. Sessions distancielles garanties à la 1ère inscription (Interface Zoom).

#### Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

### CONTACT - INSCRIPTIONS



### FACE-CLIENT

PatrickJAYCommunications  
15-17 rue Scribe  
F-75009 Paris  
+33 (0)6 07 19 18 42  
[patrickjay@face-client.com](mailto:patrickjay@face-client.com)  
[www.face-client.com](http://www.face-client.com)

#### 1. Auditer son organisation de travail

- Constats et bilan de son organisation actuelle ;
- Identifier les dissonances et leurs causes : freins, peurs, manques ;
- Déterminer les axes d'amélioration souhaités ;
- Identifier les marges de manœuvres à l'intérieur du cadre actuel ;
- Se donner des objectifs vraiment motivants.

#### 2. Identifier ses compétences et points forts en communication

- Constats et bilan de ses points forts et compétences ;
- Mettre en vis à vis ses objectifs et tirer des conclusions orientées action ;
- Déterminer les points forts à développer et les points faibles à consolider ;
- Identifier de nouvelles compétences communicantes à acquérir sur le moyen terme.

#### 3. Transformer son stress en énergie de motivation

- Comprendre la mécanique et les impacts du stress (syndrome général d'adaptation) ;
- Adopter le principe d'anti-fragilité pour faire de son stress une force ;
- Rediriger son stress en attitude constructive ;
- Savoir réinterpréter ses émotions pour se remotiver ;
- Méthode d'auto-coaching en préparation mentale et émotionnelle.

#### 4. S'affirmer en relation commerciale

- Savoir s'affirmer sans dépasser les limites de la relation commerciale ;
- Connaître son cadre d'action et en faire une base de conquête ;
- Elargir sa zone de confort en développant savoir et compétence au profit de la relation ;
- Utiliser les principes d'action réaction du judo pour garder l'initiative ;
- Comment, quand et pourquoi dire « non » au prospect / client.

#### 5. Optimiser la préparation de sa prospection et de ses entretiens de vente

- Etablir les données / preuves internes et externes (produit, entreprise, marché, tendances, etc.) ;
- Créer un argumentaire commercial souple (anticipation ; capacité d'adaptation) ;
- Créer une boîte à outils d'arguments de vente ;
- Traduire les caractéristiques en avantages concrets ;
- Préparer une stratégie de présentation / argumentation / défense / négociation du prix ;
- Préparer des supports parlants (écrits / audio / vidéo) ;

#### 6. Gérer les priorités de son plan d'action commercial

- Prospecter en continu pour remplir son pipeline et pouvoir lâcher prise en entretiens ;
- Préparer des plans d'action mais être prêt à les adapter pour saisir les opportunités ;
- Donner la priorité à la concrétisation (closing) tout au long du processus de vente pour entretenir sa motivation ;
- Savoir repérer et assumer les phases d'adaptation personnelles en charge de travail forte pour garder du sens ;
- Comprendre et appliquer le principe d'expansion continue pour entretenir sa motivation à long terme.