

**Public concerné**

Chargés d'affaires, commerciaux confirmés.

**Prérequis**

En contact avec la clientèle. Usage du téléphone et du mail.

**Objectif opérationnel**

Utiliser la préparation mentale pour augmenter sa performance commerciale.

**Durée**

1 jour (7 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Renforcer confiance et motivation pour améliorer sa performance commerciale.
- Identifier et exploiter ses points forts tout en travaillant sur ses freins individuels.
- Adopter un état d'esprit positif et constructif pour dépasser les obstacles.
- Gérer efficacement le stress et les émotions lors de situations de vente ou de négociation sous pression.
- Concevoir un plan d'action individuel incluant des routines de performance et des objectifs de process.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1**1- Introduction**

- Analyser les similitudes entre le parcours d'un athlète et celui d'un commercial.
- Envisager la performance commerciale comme une véritable performance sportive.
- Identifier les bénéfices de la préparation mentale pour améliorer sa performance.

2- Diagnostic personnel : se situer pour progresser

- Identifier ses forces et ses freins avec la roue de la performance commerciale.
- Définir ses axes de développement grâce à la figure de performance.

3- Adopter un mindset de champion

- Faire évoluer son dialogue interne.
- Remplacer ses croyances limitantes par des croyances génératrices.
- Visualiser la réussite pour se projeter dans le succès.

PROGRAMME Jour 1 (suite)**4- Gérer son stress et ses émotions pour performer sous pression**

- Reconnaître l'impact du stress sur la performance.
- Découvrir les techniques de gestion émotionnelle des sportifs de haut niveau.
- S'entraîner.

5- Développer sa confiance et son engagement

- Cultiver la confiance en soi à travers la fixation d'objectifs de process.
- Identifier ce qui est maîtrisable et accepter ce qui ne l'est pas.
- Créer et tester des routines de performance applicables immédiatement.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.