



La résilience dans la vente ou comment garder le cap sereinement? (circuit de vente court ou long)

Cette formation vise à aider les commerciaux à développer leur résilience pour faire face aux défis et aux revers dans leur domaine de vente. Les participants apprendront à renforcer leur capacité à surmonter les obstacles, à maintenir une attitude positive et à atteindre leurs objectifs de vente

Modalité d'accès: 3 semaines après la signature de la convention

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Force de vente

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Si vous êtes porteur d'un handicap merci de bien vouloir contacter isabelle Maleplate référente handicap au 0678380495 afin de pouvoir échanger sur l'adaptation de votre parcours de formation

3 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Pour la période 2023:

Taux de satisfaction des apprenants 0%

Nombre d'apprenants 0%

Taux et causes des abandons 0%

Taux de retour des enquêtes 0%

Objectifs pédagogiques

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Appliquer des techniques de gestion du stress, des stratégies de gestion du temps, la promotion de l'optimisme et de la positivité, ainsi que des compétences en résolution de problèmes
- Etablir une connexion solide avec les clients, à comprendre leurs besoins et à influencer positivement leur prise de décision.
- Gérer ses émotions avec des exercices de renforcement de la confiance en soi, des stratégies de récupération rapide après un échec et des méthodes pour tirer des leçons des expériences négatives.

Contenu de la formation

- Introduction à la résilience dans la vente
 - Présentation des objectifs et de l'importance de la résilience dans le contexte de vente.
 - Définition de la résilience et de ses composantes clés
 - Comprendre les défis et les obstacles dans la vente

PARVENIR | 393 CHEMIN CLAUDINE LUCEYRAN 33340 LESPARRÉ MEDOC | Numéro SIRET : 949 915 680 00019 | APE : 70.22Z

SASU au capital de 1000€-TVA intracommunautaire : FR57949915680

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75331523433 auprès de la préfète de région Nouvelle Aquitaine

Certification Qualiopi No 34331721-1 du 18 Avril 2023

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



- Identification des défis et des obstacles courants rencontrés par les commerciaux.
- Analyse des facteurs de stress liés à la vente.
- Prise de conscience des effets des obstacles sur la performance et la motivation.
- Renforcer la mentalité résiliente
 - Comprendre l'importance d'une mentalité positive et résiliente.
 - Techniques pour développer la résilience mentale face aux revers et aux rejets.
 - Cultiver l'optimisme réaliste et la confiance en soi
- Gestion du stress et des émotions
 - Techniques de gestion du stress pour maintenir un équilibre émotionnel.
 - Gestion des émotions négatives telles que la frustration, le découragement et la déception.
 - Pratiques de relaxation et de récupération pour réduire le stress.
- Adaptable face au changement
 - Comprendre l'importance de l'adaptabilité dans un environnement de vente en évolution constante.
 - Stratégies pour s'adapter rapidement aux changements du marché et des clients.
 - Flexibilité dans l'approche et la résolution des problèmes.
- Résilience et relations clients
 - Gestion des objections et des rejets de manière constructive.
 - Développer des compétences en communication efficace et en résolution de conflits.
 - Utilisation de la résilience pour maintenir des relations positives et durables avec les clients.
- Maintenir la motivation et l'engagement
 - Maintenir la motivation et l'engagement
 - Techniques pour maintenir une motivation élevée malgré les difficultés.
 - Fixation d'objectifs stimulants et réalisables.
 - Utilisation de récompenses et de célébrations pour renforcer la motivation.
- Conclusion et plan d'action individuel
 - Récapitulation des principaux enseignements de la formation.
 - Chaque participant élabore un plan d'action individuel pour appliquer les techniques de résilience apprises.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation sera assurée par une experte dans ce domaine

Moyens pédagogiques et techniques

- Questions orales ou écrites (QCM...) Des mises en situation Jeux de rôle La formatrice évaluera les acquis en utilisant des exercices pratiques à la fin de chaque séquence pédagogique et un exercice pratique de synthèse en fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation des acquis par des exercices de mise en situation

Tarif inter-entreprise par personne HT : 1200.00 €

Tarif intra : nous consulter

Date de création 19 juin 2023

Date de mise à jour 19/06/2023