

## Commerciaux : Développer son leadership

**PRÉ-REQUIS** : Pas de prérequis de niveau (chaque apprenant doit être en possession d'un ordinateur)

**PUBLIC CONCERNÉ** : Commerciaux

Il est préférable d'avoir une expérience dans la relation client

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Améliorer et affirmer votre leadership dans votre quotidien professionnel
- Déterminer votre type de leadership
- Utiliser les leviers de l'intelligence relationnelle
- Réussir votre communication commerciale

**DURÉE DE LA FORMATION** : 2 jours. Formation dispensée en présentiel.

Mini 3, max 8 apprenants

### **MODALITES D'ACCES** :

- inscription avec financement sur demande auprès de votre organisme de financement (possibilité d'accompagnement sous délai de 14 jours)

- inscription sans financement (autofinancement)

Formation dispensée en INTER ou INTRA

**DELAIS D'ACCES** : Délai de 15 jours à réception des documents d'inscription avant le début de la prestation

**TARIF** : 1260€ par personne

Pour toutes demandes particulières, nous consulter.

**CONTACT** : pour toute demande spécifique, contactez Mme Mauget au 06 47 74 21 54 ou par mail à [contact@bilan-competencesconseils.com](mailto:contact@bilan-competencesconseils.com)

### **METHODES MOBILISEES** :

**LIEU DE LA FORMATION** : Les formations sont dispensées dans des locaux adaptés sur Nantes, Rennes, Angers, La Roches sur Yon.

Nous travaillons **également en mobilité** et pouvons venir jusqu'à vous en organisant les rendez-vous dans un espace de travail proche de chez vous ou dans vos locaux.

**CONTENU DE LA FORMATION :**

Introduction

Comprendre les différences entre Manager et Leader

Asseoir sa crédibilité technique

Comprendre l'intelligence relationnelle et émotionnelle

Savoir décoder les comportements de votre interlocuteur

Faire grandir votre équipe par une posture de manager coach

Découvrir les 4 piliers du développement des compétences

Conclusion sur la formation

Mise en pratique : Mener en entretien avec un collaborateur

**MOYENS TECHNIQUES** : video projecteur / paper board.

**MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES** : théorie et pratique / Mises en situation / exercices cas concrets, quiz, travail en groupe, jeux de rôle.

Supports de formation

**PROFIL DU FORMATEUR :**

Geraldine L'Ecolier, formatrice sur Nantes, spécialisée en management des techniques commerciales et communication depuis 2006, avec une certification de formateur en 2021 décernée par l'organisme de formation Dawan à Nantes.

**MODALITÉS D'ÉVALUATION :**

Mises en situation évaluées pendant la formation, jeux de rôle

Quiz

Exercice de mise en pratique

Auto évaluation préalable en amont de la formation

**ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES :**

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter

*Nb : les indicateurs de satisfaction ne peuvent à ce jour être mesurés.*