

## DEVELOPPER SA FIBRE COMMERCIALE

### **PUBLIC CIBLE :**

Entrepreneurs, dirigeants, artisans, managers, salariés, demandeurs d'emploi

### **NIVEAU :**

Niveau bac

### **PRE-REQUIS :**

aucun

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Oser se vendre
- Surmonter les refus et la pression
- (Re)prendre plaisir dans la vente
- Être naturellement convaincant

### **APTITUDES**

- o Gestion du stress
- o Persévérance
- o Confiance
- o Persévérance

### **COMPÉTENCES**

- o Capacité d'introspection
- o Agilité mentale
- o Intelligence émotionnelle

## **CONTENUS PÉDAGOGIQUES : PROGRAMME**

### **I Savoir-être : quel impact de mon état d'esprit sur mes talents de commercial**

L'éclairage des neurosciences : mieux comprendre son cerveau pour reprendre le contrôle

### **II Gagner en confort dans la vente : Lever les freins**

Exploration : Mes peurs, croyances limitantes, sources de stress ou de démotivation

Action : Mes ressources issues des neurosciences appliquées

### **III Performer dans ses fonctions commerciales : Activer ses moteurs**

Exploration : Quel commercial se cache en moi ? Ma zone de confort

Action : (Re)prendre plaisir dans la vente et réveiller son enthousiasme en activant mes motivations primaires et secondaires

**TYPE DE FORMATION** : Action de formation

## **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

Analyse de situations vécues par les participants

Expérimentation collective - Échanges et discussions

La formation peut se dérouler en présentiel comme en distanciel

## **MOYENS D'ENCADREMENT**

Une formatrice disponible maîtrisant les techniques de communication interpersonnel, notamment l'écoute active et les techniques de questionnement.

Apport théorique, étude de la situation de chaque participant, support remis au participant.

## **ÉVALUATION DES ACQUIS**

Autopositionnement en début et en fin de formation

Une feuille d'émargement signée par le stagiaire et le formateur, par demi-journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

## **INDICATEURS DE RÉSULTATS :**

Pas d'indicateur de résultat à ce jour

## **MODALITÉS D'ACCÈS :**

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sauf contre-indication. Nous pouvons vous accompagner : Contactez-nous.



**L'ART D'EN VIVRE - SCOP OZON**

Rés Beaumarchais Appt 169  
1, rue St Jacques 31330 GRENADE  
06 18 02 78 57

[www.lartdenvivre.fr](http://www.lartdenvivre.fr)  
[www.ozon-cooperer.org](http://www.ozon-cooperer.org)

Formateur **L'Art d'en Vivre**

**DURÉE D'ACCÈS**

2 à 3 jours pour une prise de contact et une définition commune du calendrier de mise en œuvre

**DATES et LIEU**

**Nombre d'heure :** 7h soit 2 demi journées

**Dates :** à définir

**Lieu :** possibilité présentiel ou distanciel.

**TARIFS :**

<b>Interentreprise (Net de taxe)</b>	
Frais de formation entrepreneur individuel	250 € par personne
Frais de formation entreprises	345 € par personne
<b>Intraentreprise et sous-traitance</b>	
Frais de formation	Sur devis
Frais déplacements, repas, hébergement...	

**ORGANISME DE FORMATION :**

La société OZON, SARL SCOP, RCS Montauban 445 193 832, code APE 7112B , Siret 44519383200026,  
Numéro de déclaration d'activité : 73 82 00390 82  
Adresse postale : 10, cours Alsace Lorraine 82240 SEPTFONDS

**CONTACT - RESPONSABLE DE FORMATION:**

L'art d'en vivre, Florence de Luzan	Mail : <a href="mailto:bienvenue@lartdenvivre.fr">bienvenue@lartdenvivre.fr</a>
Adresse : Résidence Le Beaumarchais – Appt 169 3 rue St Jacques 31330 GRENADE	Téléphone : 06 18 02 78 57

Fait le 23/10/23 -----