

SE DONNER UNE DIMENSION COMMERCIALE

Objectifs :

Identifier ses forces et ses faiblesses.
Exploiter son potentiel, acquérir une autorité relationnelle en donnant de la dimension à votre personnalité.

Niveau & Public

Managers, négociateurs, assistantes.

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board
- Rétroprojecteur

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION :

Qu'est-ce que la dimension commerciale ?
Les composantes de l'autorité : look, discours, comportement, compétence.

PROGRAMME :

1. Apprendre à se connaître :
 - La méthode 360
 - Identifier ses forces et les exploiter
 - Identifier les causes et les conséquences
 - Identifier les « rackets » du passé
2. Comment acquérir la dimension :
 - La confiance en soi
 - Ne pas avoir peur de l'échec
 - Savoir analyser ses erreurs
 - Savoir élever votre personnage
 - Avoir un discours engagé
3. Les outils, méthodes et formules qui vous donnent de la dimension :
 - Avoir réponse à tout
 - Se doter d'un arsenal professionnel
 - Suivre ces nouvelles technologies
4. Oser être différent :
 - Oser être différent des autres
 - Acquérir un profil de consultant immobilier
 - Se rendre incontournable sur le marché
 - Aliéner et fidéliser la clientèle
5. Comment affirmer son autorité :
 - La différence entre autorité et autoritarisme
 - S'affirmer en évitant le conflit
 - Comment jouer sur les zones de rupture client

Notre avis :

Pour ceux qui souhaitent devenir des commerciaux que l'on respecte et que l'on ne déstabilise jamais.