

Formation

# Préparation Mentale pour Commerciaux

Durée : 2 jours (14h heures)

+ forfait repas à 40€

Intra et sur-mesure : nous consulter

## Public

Commerciaux, Responsables commerciaux, Managers d'équipes commerciales, Directeurs des ventes

## Prérequis

Expérience professionnelle en vente ou en négociation commerciale. Motivation pour progresser dans la gestion des émotions et du stress en contexte de vente.

## Programme détaillé

### 1. Introduction à la Préparation Mentale

Définir la préparation mentale : principes et bénéfices pour les commerciaux. Identifier les compétences mentales clés : concentration, confiance, gestion du stress.

### 2. Auto-diagnostic et Objectifs personnels

Exercice de réflexion pour identifier ses propres forces et freins mentaux. Définir des objectifs de progression personnelle et professionnelle.

### 3. Techniques de Relaxation et Gestion du Stress

Techniques de respiration contrôlée et de relaxation musculaire. Exercices pratiques pour gérer les situations de pression.

### 4. Développer une Attitude Positive

Comprendre et adopter le "growth mindset" pour favoriser la résilience. Exercice de recadrage des pensées négatives en situations de vente.

### 5. Visualisation et Préparation d'Entretiens de Vente

Techniques de visualisation pour se projeter dans des interactions commerciales positives. Exercice de visualisation guidée pour préparer une rencontre clé.

### 6. Gestion des Émotions et de l'Énergie

Identifier les émotions qui freinent et celles qui motivent. Techniques pour transformer les émotions négatives en énergie positive.

### 7. La Méthode STOP pour Gérer le Stress en Direct

Présentation de la méthode STOP (Stop, Take a Breath, Observe, Proceed). Mises en situation pour pratiquer

cette technique en simulations de vente.

### 8. Mises en situation et Jeux de Rôle :

Pratique d'entretien de vente en utilisant les techniques apprises. Feedbacks personnalisés pour renforcer l'assurance et la résilience.

### 9. Routine de Préparation Mentale :

Construction d'une routine personnelle de préparation mentale quotidienne. Exemples et conseils pratiques pour intégrer la préparation mentale dans les activités commerciales.

### 10. Plan d'Action Personnalisé :

Établir un plan de progression individuelle. Définir des actions concrètes et mesurables pour continuer l'entraînement mental.

## Objectifs

- Renforcer les compétences mentales et émotionnelles des commerciaux pour optimiser leur efficacité et leur performance en situations de vente.
- Marquer les esprits en entretien client
- S'entraîner à se motiver, se préparer mentalement

## Modalités pédagogiques

- Ateliers pratiques : simulations, jeux de rôle et exercices de mise en situation.
- Exercices de groupe : partage d'expériences et solutions collectives.
- Coaching individuel : feedback personnalisé.

## Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.  
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.