

## Formation à distance :

# Développer son leadership commercial et son Charisme en Présentiel et en Visio.

Eligible au FNE

## Objectif de la formation

L'objectif de cette formation est de permettre aux commerciaux de comprendre les différents profils de personnalités et d'adapter son mode de persuasion en fonction de la situation de vente, présentielle ou à distancelle, afin de fluidifier ses échanges et améliorer sa force de conviction.



## Les outils du leadership et de la visio-conférence au service de l'approche commerciale

TMC s'appuie sur des méthodes et un outil permettant d'accroître la performance relationnelle pour en faire un facteur de succès pour l'individu, l'équipe et l'entreprise.

La méthode TMC repose sur les techniques de vente, oratoires, « conseil » et « offensive » utilisées par des entreprises reconnues comme les meilleurs écoles de vente telle que Xerox, ou bien encore Accor, complétées par des études de William Marston et d'Édouard Spranger. Elle se caractérise par une analyse fiable et exhaustive des comportements humains, simple à mémoriser et accessible à tous.

L'analyse de la perception de soi et du regard des autres engendre naturellement une amélioration de sa communication, de sa persuasion et de ses comportements. Connaître son comportement et reconnaître celui des autres est un atout. Cela permet d'anticiper et de maîtriser ses interactions avec autrui, de gérer les moments de tension et d'arriver à des solutions gagnant/gagnant. Par la justesse de son analyse, l'outil DISC et Forces Motrices est un outil fiable qui aide à se manager soi-même, à gérer efficacement ses interactions avec autrui et à faire face à toutes sortes de situations professionnelles.

A partir de cette méthode, il devient possible d'évaluer ses atouts et ses faiblesses, d'élaborer des stratégies de réussite, de percevoir autrui avec lucidité, d'adopter des attitudes qui répondent aux exigences de l'environnement, de développer son adaptabilité, son écoute et sa flexibilité.

Les performances individuelles mais également le travail en équipe et le management y gagnent en efficacité. Les techniques de persuasion alliées à l'outil DISC et Forces Motrices constituent une approche très complète de l'approche commerciale en B to B mais aussi en B to C.

## Les objectifs pédagogiques de la formation

- Développer son leadership commercial et son charisme en présentiel et en vente à distance
- Maîtriser les techniques de vente, structuration d'entretien et technique de questionnement
- Cerner les problématiques qui sont liées à la personnalité des clients à l'aide de DISC Styles™, l'outil DISC et Forces Motrices .
- Savoir convaincre avec des arguments qui touchent
- Savoir définir son plan de progrès.

## L'approche pédagogique

**La pédagogie est interactive et favorise la participation de chacun** : elle s'appuie sur des ateliers virtuels ou présentiels en sous-groupe, des exercices d'auto-positionnement, des jeux et des mises en situation concrètes de vente (sur mesure et adaptées sur demande) qui permettent de découvrir progressivement les apports théoriques

## Avant la formation

Chaque participant effectuera son profil DISC avant la formation. Pour préparer la formation, chacun remplit un questionnaire.

## MODULE I (2h00) : Comprendre le fonctionnement de son client

- Préparer son entretien en présentiel ou en visio
- Démarrer et accrocher grâce aux techniques oratoires
- Maintenir son
- Cerner les enjeux de son client grâce à l'outil DISC et Forces Motrices dans le milieu professionnel
  
- Maîtriser les principaux fondements théoriques du modèle
- Les 4 profils comportementaux selon Marston: Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Les types psychologiques : "introversion/extraversion, pensée/émotion"
- Le style naturel et le style adapté: l'analyse des écarts, les cas particuliers • L'utilisation de jeux pédagogiques dans le cadre d'une animation
- (le "Personnalisateur" et "les Couleurs du Leadership")

Débriefing individuel des profils individuels réalisés en amont de la formation.

## MODULE II (2h00) : Les fondements de la vente

- La structure de l'entretien charismatique
- la compréhension des besoins et enjeux rationnels et émotionnels.
- La qualité du questionnement
- Mises en situation

### **MODULE III (2h00): La démarche commerciale et le charisme**

- La posture charismatique
- Le discours positif, la force de l'image et de la métaphore
- Comment exploiter la compréhension du profil du client lors de la phase de persuasion, de négociation et d'engagement

### **MODULE IV (2h00) : Les Forces Motrices**

- Les fondements des Forces Motrices et leviers de motivation: E. Spranger et G. Allport
- Comment interpréter le graphe des Forces Motrices ?
- Quelles sont les influences sur les comportements observables ?

### **MODULE V (2h00) : Training par ateliers de deux**

- Retour sur les principales notions, les questions en suspens.
- Entraînement intensif et certification.

Prix : 690 € HT par personne

### **Après la formation**

- Accompagnement à la demande

Prix 150 € HT de l'heure par personne

- Réponses aux questions encore en suspens
- Suivi coaching analyse de pratique en sous-groupe