

CMV-02

COMMERCIAUX : DEVELOPPER VOTRE ASSERTIVITE ET VOTRE CONFIANCE DE SOI

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Appréhender les secrets et techniques permettant le développement du charisme des commerciaux
- Accroître sa mentalité de réussite en identifiant ses forces et faiblesses.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Les conditions objectives de l'affirmation de soi impossible**
 - ✓ S'affirmer, c'est d'abord devenir adulte
 - ✓ Reconnaître la légitimité de ses droits
 - ✓ Déclarer les droits de chacun.
- **Les zones**
 - ✓ Confort, Risque, Panique
- **Les principaux usages de l'affirmation de soi**
 - ✓ Formuler clairement une demande ou un refus
 - ✓ Entrer en relation avec un autre
 - ✓ Emettre sur un ton juste les critiques et ces compliments.
 - ✓ Développer des relations d'intimité
- **L'assertivité dans l'entreprise**
 - ✓ Tester votre assertivité
 - ✓ Les relations hiérarchiques et transversales
 - ✓ La résolution d'un conflit
- **Les positions de vie**
 - ✓ Le style de commandement
 - ✓ L'approche des problèmes
 - ✓ Les attitudes faces aux règles
 - ✓ La vision de conflits
 - ✓ La réaction à la colère
 - ✓ L'humour
 - ✓ Être en plus ou plus face aux critiques

- **Le recadrage**
 - ✓ La gestion des sentiments
 - ✓ Le test : Comment faire pour être efficace ?
 - ✓ Les messages contraignants
- **La négociation**
 - ✓ Surmonter un conflit
 - ✓ Avoir un projet commun
 - ✓ Coopérer en utilisant le conflit
 - ✓ Aboutir à un compromis réaliste
- **Les outils de l'affirmation de soi**
 - ✓ La méthode D.E.S.C
 - ✓ Les autres outils
 - ✓ Les autres outils
 - ✓ Le disque rayé

PUBLIC CIBLE :

Tout vendeur souhaitant renforcer son assertivité

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste