

Formation

Leadership pour commerciaux

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, business developers. Responsables de comptes, key account managers, fonctions avant-vente. Toute personne en posture de vente-conseil ou de relation client stratégique

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Définir son propre style de leadership

Les différents profils de leadership et leur impact commercial Identifier ses forces et axes de développement
Faire évoluer sa posture du "vendeur" au "leader de la relation client"

2. Renforcer sa légitimité dans la relation commerciale

Incarner sa valeur ajoutée sans en faire trop Prendre sa place face à des interlocuteurs seniors ou experts
Être à l'aise dans la posture de conseil, de conviction, voire de challenge client

3. Travailler son impact personnel

Communication verbale et non verbale : voix, regard, posture Savoir capter l'attention et marquer les esprits
Développer sa présence dans les moments clés de la vente

4. Gagner en influence dans les cycles de décision complexes

Identifier les circuits d'influence chez le client Mobiliser les parties prenantes autour d'un enjeu commun
Savoir convaincre sans forcer, écouter sans se soumettre

5. Gérer les situations difficiles avec assertivité

Faire face aux objections, résistances ou attitudes déstabilisantes Maintenir la relation en situation de pression ou de désaccord Poser des limites tout en préservant la qualité de l'échange

6. Cultiver une posture de leadership dans la durée

Fidéliser par l'exemplarité et la cohérence Être moteur de co-construction avec le client S'engager dans une dynamique d'influence éthique et durable

Objectifs

- Identifier les leviers du leadership dans la relation commerciale
- Affirmer leur posture face à des interlocuteurs variés, parfois déstabilisants
- Gagner en charisme et en influence sans surjouer ou s'imposer
- Développer la confiance client en incarnant leur valeur ajoutée
- Embarquer les parties prenantes dans une relation durable et à forte valeur

Modalités pédagogiques

- Cas pratiques issus du vécu des participants
- Mises en situation, jeux de rôle, feedbacks collectifs
- Auto-diagnostics, tests de profil de leadership
- Travaux en binômes, coaching flash, outils concrets
- Plan d'action personnalisé pour ancrer les apprentissages

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.