

COACHING COMMERCIAL ET MANAGÉRIAL

La Tête, le Corps, le Cœur. Intelligence conceptuelle, corporelle et émotionnelle

QUI ?

- Equipes de ventes
- Négociateurs
- Responsables des ventes
- Chefs d'entreprises
- Responsables de services des ventes
- Commerciaux
- Directeurs commerciaux
- Responsables de projets
- Directeurs des ressources humaines

POURQUOI ?

- Développer la confiance en soi
- Résister à la pression
- Gérer les conflits
- Partager les décisions pour impliquer les acteurs
- Identifier ses objectifs
- Déterminer la vision
- Donner du sens à son action
- Pour gagner de nouveau client
- Pour changer de posture
- Pour mieux comprendre son environnement
- Pour penser différemment

QUAND ?

- Quand vos équipes "ronronnent"
- Quand vous vous sentez en zone de confort
- Quand vous souhaitez impliquer davantage vos équipes
- Pour redonner du sens à la relation client
- Quand les résultats ne sont plus là
- Pour pérenniser la cohésion ou la créer
- Pour vous développer

COMMENT ?

- Utilisation du Profil d'Aptitude au Défi Collectif - Méthode TARGET
- Utilisation de la Méthode PROFILS - Les 7 étapes de la négociation
- Utiliser les principes de l'Intelligence collective
- Utiliser les principes de l'intelligence émotionnelle
- Déterminer le blason de ses valeurs ou raisons d'être
- Identifier ses points forts pour savoir rebondir vite
- Identifier les vrais besoins de ses équipes et des clients
- Lever les lièvres les non dits et les motivations profondes
- Utilisation des sociaux styles - 4 profils et 4 besoins psychologiques
- Etude sur le langage des gestes et des émotions
- Apprendre à valoriser systématiquement ses concessions
- Apprendre à saisir chaque demande pour la transformer en opportunité

POUR QUOI ?

- Pour aller plus loin et plus haut
- Pour ressentir une vraie adhésion de vos interlocuteurs à vos projets et idées
- Pour développer votre cohérence .
- Pour remettre en cause et élargir votre champ de vision .
- Pour aborder les situations différemment , pour penser autrement
- Pour mieux comprendre l'autre
- Pour fédérer
- Pour développer une vraie vision
- Pour donner du sens à mon action
- Construire de a valeur avec vos équipes et vos interlocuteurs

