

**ACCROITRE SA CONFIANCE EN SOI
GERER LES HAUTS ET LES BAS DE L'ACTIVITE COMMERCIALE - 1/4**

Devant les difficultés qui s'accumulent, de nombreux managers et salariés baissent les bras. En cause, l'absence de confiance en soi, l'isolement et la difficulté à gérer les up and down de la vie au quotidien.

Dès lors, que faire pour gagner en confiance en soi, conserver un mental positif, une motivation élevée et gérer les hauts et bas d'une journée de la meilleure façon qu'il soit.

Cette formation sur 2 jours vous donnera les clés pour acquérir et conserver un mental d'acier et motiver vos collaborateurs en périodes difficiles (baisse de résultats, restructuration, etc.).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir développer les 7 habilités mentales de la performance (confiance, analyse, visualisation, gestion des émotions, etc.) pour faire face aux obstacles rencontrés
- Conserver un haut niveau d'énergie au travail grâce à des techniques de récupération rapide
- Garder un mental fort quelles que soient les circonstances difficiles
- Transmettre une énergie positive à vos interlocuteurs (Clients, collaborateurs, etc.)
- Donner confiance, motivation et énergie à vos interlocuteurs
- Rester concentré sur son travail

PUBLIC VISE Commerciaux, dirigeants, cadres commerciaux.

PREREQUIS Aucun

Mise à jour 25-11-2021

ANIMATEUR Mr Jean-Paul LUGAN, dirigeant de LUGAN & PARTNERS, centre de coaching et de formation pour dirigeants et managers, à Paris.

www.lugan-and-partners.fr

**ACCROITRE SA CONFIANCE EN SOI
GERER LES HAUTS ET LES BAS DE L'ACTIVITE COMMERCIALE - 2/4**

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel KYRIAD Prestige (135 rue de Jugurtha – 34070 MONTPELLIER), équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

PLAN DE FORMATION

Journée 1 - Conserver un haut niveau d'énergie dans son action - 7 heures

1. Donner du sens à chaque action

- Qu'est-ce qu'un objectif ?
- Quel objectif je donne à mon action ?
- Quelles sont mes valeurs ?
- Quel chemin prendre pour mettre en œuvre la stratégie d'entreprise ?

2. Sachez entretenir votre motivation et motiver votre équipe en situation difficile

- Identifier vos facteurs de motivation et ceux de vos collaborateurs
- Mettre en place les solutions qui vont nourrir votre motivation (comportements managériaux, organisation du travail, etc.) et celle de vos collaborateurs
- Conduire un entretien de motivation en utilisant tous les leviers de la communication : écoute, questionnement, reformulation, savoir dire non, exprimer votre désaccord, etc.

**ACCROITRE SA CONFIANCE EN SOI
GERER LES HAUTS ET LES BAS DE L'ACTIVITE COMMERCIALE - 3/4**

Développer la connaissance de soi grâce à la méthode SuccessInsights

- Connaître et comprendre ses comportements face aux autres.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Valoriser ses qualités et ses défauts.

Journée 2 - Construire votre confiance en vous - 7 heures

1- De l'égo à la confiance en soi

- Qu'est-ce que l'égo ?
- Quelles sont les conséquences d'un égo mal géré ?
- Les jeux psychologiques dans lesquels l'égo nous conduit
- Comment gérer l'égo pour développer de la confiance en soi

2. Comprendre les vertus de l'échec

- Quelle différence entre erreur et faute ?
- Quel lien entre l'erreur, la faute et l'échec,
- Quelles sont les conditions de l'échec ?
- Les avantages à échouer
- Les inconvénients à réussir

3. Faire face mentalement à l'échec pour le transformer en performance

- Analyser l'échec et en faire une source d'apprentissage
- Changer d'angle de vue
- Raisonner à l'envers
- Focaliser son attention sur les avantages de l'échec
- Savoir parler de l'échec

4. Domptez votre mental pour en faire un allié

- Reformuler votre dialogue interne pour qu'il soit aidant
- Passer de la motivation à l'implication, de l'incertitude à la détermination
- Motivation, certitude et détermination : suis-je certain de réussir ? Oui si je m'implique

Atelier Color Power + Avocat + Parabole du sage

**ACCROITRE SA CONFIANCE EN SOI
GERER LES HAUTS ET LES BAS DE L'ACTIVITE COMMERCIALE - 4/4**

Intelligence émotionnelle : Maitriser vos émotions

- Apprendre à vivre avec vos émotions sans qu'elles soient un frein (peur, colère, déception, etc.)
- Utiliser positivement l'énergie que vous donnent vos émotions pour donner l'envie et l'énergie nécessaire aux équipes
- Visualiser votre réussite : conférences, réunions ou entretiens à conduire, prise de poste, etc.

Diagnostic ESC avec techniques de respiration à donner pour stabiliser ses émotions

Adopter la posture pour avoir un mental de gagnant

- Activer un regard, une gestuelle et une posture montrant votre mental positif
- Sachez activer un regard montrant votre positivité et votre détermination

Les + de la formation

- Exercices de récupération énergétique (sophrologie, détente mentale, etc.)

Durée : 2 jours

Témoignage

« J'avais perdu toute envie. Avoir un mental de gagnant s'acquière vite grâce aux techniques apprises lors de ce séminaire. Je récupère très rapidement entre 2 situations tendues. Suite à cette formation, je me suis remis au sport. »

Philippe, responsable régional dans le secteur de la distribution

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.