



# Développer ses capacités relationnelles pour gagner en efficacité commerciale et coopérative

**Date de début estimée :** 20 avril 2020

**Date de fin estimée :** 30 juin 2020

**Durée :** 14 heures dont 10 h par internet

**Horaire :** A définir

**Public concerné :** commerciaux, acheteurs, toute personne qui gèrent des relations commerciales

**Prérequis :** Aucun

**Nature :** Action de formation FOAD

**Coût intra :** 2500 E net de taxe

## Objectifs

Cette formation a pour but de faire prendre au professionnel de la hauteur dans sa fonction, de l'aider à développer ses capacités à collaborer avec les autres personnes de l'entreprise ainsi que développer sa capacité d'écoute et d'adaptation et de flexibilité avec son environnement fournisseur et en interne.

## Compétences pédagogiques

- Savoir communiquer en étant assertif avec tous ses interlocuteurs : fournisseur, environnement interne afin de coopérer encore plus efficacement
- Etre capable d'adapter son discours en sachant repérer le profil de l'interlocuteur pour une communication plus efficace en apprenant à changer son non-verbal, son vocabulaire et sa façon d'amener les sujets selon les profils d'interlocuteurs

## Contenu de la formation

### Module 1 / 2 H Travail préparatoire + Classe virtuelle 1 h 30

- **Communiquer avec assertivité / les fondamentaux**
  - Test profil
  - - Comprendre les différents styles de communication
  - - Repérer son style et celui que vous aimerez

### Module 2 / 2 H Classe virtuelle 1 h 30 + exercices

- **Communiquer avec assertivité / les outils en communication**
  - - Développer ses capacités d'écoute
  - Développer la communication objective et non sur le jugement
  - savoir être authentique
  - Savoir exprimer ses sentiments et ses besoins

**PATRICIA VILLAIN PROPULSE CONSEIL**

Management - Efficacité Commerciale - Relations Humaines  
Conseil, Formation et Accompagnement

04 68 37 51 12: 21 rue des pâquerettes 66200 Alenya

[contact@propulseconseil.fr](mailto:contact@propulseconseil.fr) / [www.propulseconseil.fr](http://www.propulseconseil.fr)

Siret: 444 782 122 00014 - APE:8559A - N° déclaration d'existence: 91660113666 (ne vaut pas agrément de l'état)

### **Module 3 / 2 H Classe virtuelle 2 h avec mise en pratique**

- **Savoir appliquer l'assertivité dans des situations concrètes en interne**
  - Savoir faire une demande
  - Savoir dire non
  - Savoir exprimer un mécontentement

### **Module 4 / 2 H Classe virtuelle 1 h30 + atelier pratique**

- **Savoir appliquer l'assertivité dans des situations concrètes en interne suite**
  - Savoir faire face à des critiques
  - La gestion du stress : outil
  -

### **Module 5/ 2 H travail préparatoire + classe virtuelle 1h30**

#### **Mieux cerner son propre profil pour mieux comprendre son environnement avec la méthode 4 Colors**

- vidéo de présentation - analyse des 4 profils
- Exercice d'interprétation des couleurs pour imaginer des profils de personnalité
- - Savoir cartographier et expliquer son profil
- Savoir déceler dans quel type de couleur se trouve votre interlocuteur à l'instant T pour mieux communiquer avec lui par l'analyse des mots et de son non verbal

### **Module 6/ H travail préparatoire + classe virtuelle 1h**

#### **Mieux cerner le profil de ses interlocuteurs**

- Apprendre à reconnaître le vocabulaire utilisé
- Apprendre à reconnaître le profil à partir du comportement non verbal
- Savoir adapter son discours selon le profil de l'interlocuteur

### **Module 7/ 2 H travail préparatoire + classe virtuelle 1h simulation**

#### **Mieux cerner le profil de ses interlocuteurs**

- Application dans la situation de négociation fournisseur
- Application selon les profils des collaborateurs en interne

## **Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance mis à disposition du stagiaire**

### **Compétences et qualifications des personnes chargées de l'encadrement :**

P.Villain, Consultante et formatrice spécialisée dans l'efficacité commerciale, managériale et communication interpersonnelle anime cette formation FOAD

La formation est assurée, à distance en classe virtuelle avec une interactivité totale par un formateur confirmé qui alterne les apports théoriques et les mises en pratiques individuelles et vérifiées. Le formateur est un professionnel confirmé des techniques dispensées mais également sur internet, en particulier sur la technique de la pédagogie inversée.

### **Moyens pédagogiques et Moyens techniques**

#### **- Les méthodes pédagogiques**

Cette formation, en direct avec le formateur, où échange et interactivité sont effectifs, s'appuie sur des méthodes pédagogiques de classe inversée où le formateur est centré sur le soutien et l'accompagnement des stagiaires.

Des temps de travail individuel sont ajoutés aux classes virtuelles, sous forme d'action individuelle de démarrage, d'atelier pratique, d'exercices qui leur sont transmis puis débriefés en classe virtuelle.

**PATRICIA VILLAIN PROPULSE CONSEIL**

Management - Efficacité Commerciale - Relations Humaines

Conseil, Formation et Accompagnement

04 68 37 51 12: 21 rue des pâquerettes 66200 Alenya

[contact@propulseconseil.fr](mailto:contact@propulseconseil.fr) / [www.propulseconseil.fr](http://www.propulseconseil.fr)

Siret: 444 782 122 00014 - APE:8559A - N° déclaration d'existence: 91660113666 (ne vaut pas agrément de l'état)

Accès pour chaque stagiaire à un extranet individuel dans lequel il a accès :

- Programme et informations relatives à sa formation ( horaires, lieu, accès, règlement intérieur)
- Questionnaires (positionnement, bilan de satisfaction, bilan à froid à 30 jours)
- Documents, Rapport de formation
- Bibliographie sur les thèmes abordés

**- Nature des travaux demandés aux stagiaires :**

- Quizz
- Analyse de vidéo
- Exercices écrits
- Réponses orales

**- Les modalités techniques**

La formation en distancielle est menée à l'aide d'une plateforme en ligne interactive incorporée dans notre logiciel de gestion de DIGIFORMA, spécialisé pour les centres de formation.

Un code d'accès est envoyé au stagiaire qui lui permet de rentrer dans la classe virtuelle en lien avec les autres stagiaires à partir de son extranet.

**- Délais d'intervention pour aide au stagiaire :**

L'aide à l'apprenant est immédiate et en cas d'interruption de connexion, l'appel téléphonique classique intervient pour solutionner le problème ou reporter la séance.

**Evaluation/sanction de la formation :**

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation comprenant le résultat de l'évaluation des acquis validés par le formateur par de la mise en situation ou par des quizz ou des exercices ou par des questions orales ou écrites.

Attestation d'assiduité et signature digitale d'une feuille d'émargement.

Une évaluation de satisfaction de la formation sera faite par les participants en fin de parcours.

Environ 4 semaines après la formation les participants seront invités à répondre à un questionnaire permettant d'évaluer la mise en pratiques des acquis de la formation.

## Vos interlocuteurs

<b>Référent Pédagogique :</b> Patricia Villain	<a href="mailto:patricia.villain@propulseconseil.fr">patricia.villain@propulseconseil.fr</a>	04 68 37 51 12
<b>Référent administratif :</b> Karine Cavalière	<a href="mailto:contact@propulseconseil.fr">contact@propulseconseil.fr</a>	04 68 37 51 12

## Accessibilité aux personnes handicapées

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap :	Karine Cavalière	<a href="mailto:contact@propulseconseil.fr">contact@propulseconseil.fr</a>	04 68 37 51 12
---------------------	------------------	--	----------------

### PATRICIA VILLAIN PROPULSE CONSEIL

Management - Efficacité Commerciale - Relations Humaines  
Conseil, Formation et Accompagnement

04 68 37 51 12: 21 rue des pâquerettes 66200 Alenya

[contact@propulseconseil.fr](mailto:contact@propulseconseil.fr) / [www.propulseconseil.fr](http://www.propulseconseil.fr)

Siret: 444 782 122 00014 - APE:8559A - N° déclaration d'existence: 91660113666 (ne vaut pas agrément de l'état)