

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ ET ADOPTER UNE POSTURE COMMERCIALE

Réf. : RC/13 – V.0 – 10/2023

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Gagner en assertivité dans sa pratique relationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une communication positive et sa posture commerciale
- Perfectionner son questionnement
- Pratiquer l'écoute active pour adapter son discours

PROGRAMME

L'agilité commerciale se traduit dans la capacité à activer tous ses sens et perfectionner la méthodologie en utilisant l'écoute active, l'art du questionnement et l'assertivité lors d'un entretien commercial

1. Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Identifier les bases de la communication interpersonnelle
- Repérer son schéma de communication (DRIVERS)
- Identifier les enjeux de la communication commerciale positive

2. Mieux communiquer et gagner en assertivité

- Principes interpersonnels de communication : comprendre et se faire comprendre
- Pratiquer l'écoute active :
 - Choisir les types de questions
 - Pratiquer la reformulation
 - Accepter les silences
- Développer son assertivité

3. Adopter une posture commerciale et comprendre les interactions

- Identifier ses préférences de communication
- Adapter sa communication aux différents profils
- Renforcer son impact commercial en face à face



Dates 2026

16 et 17 avril
29 et 30 septembre

Durée

2 jours soit 14 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Lieu

Centre de formation Auch

Tarif

630 € HT (756 € TTC)



Public concerné

Commercial, chargé(e) d'affaires, conseiller(e) clientèle, responsable de développement commercial

Pré-requis

Aucun

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire ou grille d'auto-positionnement en amont de la formation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'application sur les problématiques des participants et d'échanges d'expériences.
- Mise en situation, exercices pratiques, pédagogie participative

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et mises en situation
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

Formateur confirmé en négociation commerciale

Sanction de la formation
Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques