

# Formation - Cultiver son mental de vendeur avec les neurosciences

Piloter son cerveau : révéler sa zone de croissance commerciale, dépasser les freins et échecs #confiance en soi #optimisme #adaptabilité

Relation commerciale et prospection

Vente

Gestion des émotions et connaissance de soi

CODE : 15882 | Mise à jour : 13/01/2024

## Objectifs

- Capitaliser sur ses forces, mobiliser ses ressources
- Cultiver son adaptabilité pour faire grandir la connexion client
- Diminuer ses freins, ses croyances limitantes
- Utiliser son intelligence émotionnelle pour mieux vivre et gérer la relation client
- Mieux vivre et rebondir sur les situations difficiles, les échecs

## Contenu de la formation

### L'intelligence émotionnelle et vente, de quoi parlons nous ?

- L'impact sur la confiance en soi
- L'impact sur les relations commerciales
- Lien entre IE et performance

### Mieux se connaître avec l'ANC (Approche Neurocognitive et Comportementale)

- Identifier ses talents, ses moteurs
- Identifier ses freins
- Comprendre l'intelligence adaptative
- **Action** : auto-positionnement, exercices et partages

### Optimiser son fonctionnement

- Lever ou contourner les freins, les croyances limitantes sur la vente
- Apprivoiser son stress, ses émotions

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Commerciaux, grands comptes, technico-commerciaux, toute personne impliquée dans la vente / Managers & Dirigeants

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

2 jours (14 heures)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 8 personnes

- Capitaliser sur ses ressources internes
- Le pouvoir de l'objectif
- **Action** : Exercices cognitifs, comportementaux et émotionnels, jeux pédagogiques

### Mieux gérer mes situations commerciales à risque

- Identifier et diagnostiquer mes situations à risque
- Maîtriser des outils et moyens pour gérer
- S'affirmer dans le respect
- Développer son empathie client
- **Action** : Echanges et mise en situation sur cas concrets des participants

### Rebondir après un échec

- Identifier les échecs
- Rebondir en 5 étapes
- **Action** : Echanges et partage, exercice

### Les + de cette formation

- Utilisation d'apports en neurosciences cognitives et comportementales
- Plan d'action individuel
- Suivi post formation en groupe : suivi des plans d'actions, révisions et optimisation

### Les options possibles :

- Questionnaire ProfilINC® en amont de la formation pour affiner le diagnostic
- Suivi individuel avec préparation mentale

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Echanges et partages d'expériences

- Exercices cognitifs, émotionnels et comportementaux
- Jeux pédagogiques
- Mise en situation (selon situation cible du participant)

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émergence
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Suivi et REX (J+90)
- recueil des attentes en amont ou début de formation

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★ ★ ★ ★ ☆ 89% (39 avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Plaisir et efficacité de la Vente et R.Client. Méthode, outils, Neurosciences. Piloter son cerveau pour révéler sa zone de croissance.

☎ 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com

Site web : <https://kapyrus.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Kapyrus44>

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0>

Instagram : <https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw>

## Biographie

Diplômée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse...

En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !

Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).

Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

## Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitivism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing



L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État