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

Vente	Relation commerciale et prospection	Vente	Gestion des émotions et connaissance de soi

CODE : 15882 | Mise à jour : 10/01/2025

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 connaitre 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

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

- Apprivoiser son stress, ses émotions
- 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
- Maitriser 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'émargement
- Formulaires 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

Veuillez 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

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entrainez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !

06 25 18 50 18
karine.pasco@kapyrus.com

Site web : https://kapyrus.com
LinkedIn : https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0
Instagram : https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw

Biographie

Dîplomée 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 Neurocognitvism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing