Développer sa communication commerciale

l'équicoaching révélera votre communication non verbale

La relation entre l'Homme et la Cheval est particulière… A travers des expérimentations **SANS MONTER A CHEVAL** un coach vous accompagne pour travailler sur bien des aspects de votre personnalité… Ces exercices mettent en avant une grille de lecture de ce qu'on 'renvoie' réellement. Le cheval n'interprète pas… il ressent ce que vous êtes…

OBJECTIFS

- Changer son comportement pour évoluer et réussir autrement
- Développer sa stratégie de communication commerciale
- Développer ses connaissances en communication non verbale
- Développer son impact commercial
- Savoir mieux identifier les attentes du client et répondre à ses besoins
- Chercher les clés d'une efficacité relationnelle

PROGRAMME

Miroir énergétique : Utiliser son énergie

Développement : Prendre conscience de sa posture, son comportement et sa volonté à réussir un exercice sans enseignements. Découvrir sa vulnérabilité et travailler sa frustration.
Acquisition des compétences professionnelles : Mettre sa vulnérabilité au service de sa flexibilité face aux situations imprévues et à utiliser sa frustration pour savoir faire autrement en restant présent (cas concrets).
Forme : Les participants entrent individuellement dans un rond de long et doivent longer un cheval sans consignes ni démonstration (transposition sur cas concrets).

Combiner la stratégie de communication verbale avec les compétences de la communication non-verbale

Développement : Apprendre à identifier les points clés de l'entretien à l'aide d'une structure souple et performante. S'ouvrir d'avantage en osant entendre et en osant poser les questions clés.
Acquisition des compétences professionnelles : Accéder à l'intelligence émotionnelle pour ressentir les informations et être capable de lire les humeurs du client. Renforcer sa stratégie de communication en associant le non-verbal au verbal. Poser les questions qui permettent au client d'exprimer son besoin et au commercial d'y répondre.
Forme : Présentation / jeu de rôle avec cas concrets

Associer réflexion - ressenti et énergie pour atteindre efficacement son objectif

Développement : Atteindre son objectif en engageant sa réflexion, son ressenti et son énergie en dépassant ses comportements inefficaces pour une action efficace
Acquisition des compétences professionnelles : Cet exercice permet à chaque collaborateur d'accéder à tout son potentiel au profit de son travail individuel pour atteindre ses objectifs professionnels (transposition sur cas concrets).
Forme : Les participants sont assistés pour visualiser et incorporer l'objectif de manoeuvrer un cheval dans des mouvements spécifiques.

Prendre sa place dans la relation commerciale

Développement : Prendre sa place avec ses clients, trouver les idées, les transformer en solutions et les mettre en oeuvre collectivement pour atteindre un objectif.
Acquisition des compétences professionnelles : Identifier son mode de leadership, les points forts de ses clients pour s'appuyer dessus et les points sur lesquels il est fructueux de prendre soi-même le lead pour exercer ses compétences et atteindre ainsi l'objectif avec affirmation et respect de ses clients.
Forme : En petit groupe de 2 à 3 personnes, les participants utilisent leur énergie et leur communication non-verbale pour guider un cheval en liberté dans un parcours d'obstacles (transposition sur cas concrets).

PUBLIC

1 jour

PUBLIC

Commerciaux
dans tout domaine d'activité.

Pré REQUIS

Il est nécessaire d'être valide et non allergique aux poils de chevaux.

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera envoyée post formation.

PEDAGOGIE

Expériences avec le cheval.
Tous les exercices sont réalisés au sol.
Apports théoriques.
Echanges et débrief / feed back.
Complétés d'une réflexion individuelle accompagnée.
Chaque activité comprend un travail permettant aux participants d'évaluer par eux-mêmes comment transposer les compétences acquises avec le cheval dans leur environnement professionnel.
Un plan de progrès est alors bâti.

LIEU

Val d'Oise
Mais si vous ne pouvez vous déplacer, nous pourrons évaluer au cas par cas les coûts de déplacement et de location d'un haras / chevaux à proximité de chez vous.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc…

TARIFS

Inter-entreprises à Paris,
Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles en bas de la page internet du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

Conseils, Qualité et Formations Didactiques ©