



## **Déployez le vrai leader en vous !**

« Optimisez l'art de guider, d'inspirer et d'influencer avec intégrité »

### **Synopsis :**

Cette formation vise à aider les participants à approfondir leur connaissance du leadership et l'importance du savoir-être afin de pouvoir mobiliser davantage leurs troupes vers l'atteinte d'objectifs communs.

Le but consiste à découvrir, par des mises en situation concrètes, les façons de communiquer plus facilement et, surtout, plus efficacement avec un groupe de personnes en vue d'accroître leur implication et leur loyauté.

### **Objectifs :**

- **Découvrir** les nombreux talents, parfois insoupçonnés, qui se cachent derrière chacune de nos ressources.
- **Apprendre** à se conditionner de façon instinctive pour penser et agir en tant que *mentor* au service de son équipe.
- **Réussir** à influencer de façon positive notre entourage par une *attitude gagnante* et drôlement *contagieuse*.
- **Obtenir** les outils nécessaires pour appliquer de *façon durable* les principes de motivation intrinsèque.

### **Retombées :**

- Optimisation du *capital humain* et de la *synergie collective*.
- Augmentation de la *productivité* et du *dynamisme* de l'équipe.
- Accroissement de l'*estime personnelle* et de la *confiance* en soi.

### **Durée :**

- Disponible en **Formation** de 3,5 heures ou en format **Conférence** de 60 minutes.

Veillez noter qu'une étude préparatoire est incluse dans l'offre de service. Elle permet d'intégrer davantage les outils proposés et d'optimiser le rendement de l'investissement.



## L'attitude du top vendeur

« *Quand le savoir-être vient combler le savoir-faire !* »

### Synopsis :

Cette formation vise à aider les participants à se démarquer de leurs concurrents par une approche alliant la *psychologie* du comportement humain et des *techniques* de vente à la fois efficaces et innovatrices.

Le but est de réaliser, grâce à des mises en situation concrètes, comment chacun peut atteindre plus facilement ses objectifs de vente. Les participants découvriront par la même occasion des outils simples et percutants leur permettant d'exploiter leur plein potentiel.

### Objectifs :

- **Découvrir** les subtilités du *comportement humain* afin de mieux rejoindre son client potentiel.
- **Apprendre** à vaincre les mécanismes d'*auto-sabotage* afin de redevenir motivé, productif et efficace.
- **Réussir** à sortir de sa *zone de confort*, à surmonter la *procrastination*, afin de pouvoir se dépasser pleinement.
- **Obtenir** les outils nécessaires pour atteindre concrètement et plus efficacement ses objectifs.

### Retombées :

- Augmentation des *ventes*, du *dynamisme* et de la *synergie* collective.
- Optimisation du *capital humain* et de la *relation client*.
- Accroissement de la *confiance en soi* et de l'*estime de soi*.

### Durée :

- Offert en format d'une demi-journée **(3,5 heures)**

Veillez noter qu'une étude préparatoire est incluse dans l'offre de service. Elle permet d'intégrer davantage les outils proposés et d'optimiser le rendement de l'investissement.