

DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI ET SON LEADERSHIP PERSONNEL

Renforcer la confiance en soi dans les interactions commerciales à forts enjeux, identifier et dépasser les freins mentaux et émotionnels, développer une posture de leadership authentique, gagner en impact, assurance et crédibilité, et inspirer confiance et respect sans autorité hiérarchique.

PROGRAMME

1. IDENTIFIER LES FONDEMENTS DE LA CONFIANCE EN SOI EN CONTEXTE COMMERCIAL

Comprendre les mécanismes internes de la confiance

Mdèle Self-Efficacy (Bandura), analyse du dialogue interne, Self-Confidence Diagnostic.

Reconnaître les croyances limitantes et leurs impacts sur la performance

Identification des "auto-saboteurs", recadrage cognitif, Mindset Shift Process, introspection guidée.

Activer ses leviers de confiance personnelle

Ancrage positif, "power posture", visualisation mentale avant entretien client, 3A Method (Awareness – Acceptance – Action).

2. CONSTRUIRE SON LEADERSHIP PERSONNEL FACE AUX CLIENTS

Définir les piliers du leadership commercial

Modèle Authentic Leadership et Servant Leadership, Leadership Compass.

S'affirmer avec autorité naturelle et bienveillance

Langage corporel congruent, voix posée, posture d'ancrage, "Presence & Purpose Alignment".

Inspirer la confiance du client dans la durée

Cohérence comportementale, constance émotionnelle, transparence relationnelle, Trust Triangle (Authenticity – Logic – Empathy).

3. GÉRER LA PEUR DE L'ÉCHEC, DU JUGEMENT ET DU REFUS

Identifier les sources psychologiques de la peur commerciale

Emotional Debrief Model, cartographie des situations anxiogènes, Confidence Barrier Map.

Développer des stratégies de désensibilisation et de reprogrammation mentale

Technique des petits succès, exposition graduelle, auto-renforcement, "Growth Mindset & Resilience Building".

Transformer la peur en moteur d'action et de performance

Recentrage sur la valeur client, reformulation de Fail Forward Framework.

4. ANCRER DURABLEMENT LA CONFIANCE ET LE LEADERSHIP PERSONNEL

Construire son plan de confiance sur 90 jours

Confidence Development Roadmap, plan d'action personnel, 90-Day Confidence Tracker.

S'entraîner à la posture de leader commercial au quotidien

Micro-exercices de communication assertive, ancres quotidiens, "Daily Confidence Rituals".

Projeter une image professionnelle inspirante et cohérente

Alignement "posture – message – valeur", cohérence entre paroles et comportements, Personal Leadership Plan.

RÉF : SK-CL

DURÉE

2 Jours

CIBLE

Commerciaux B2B et Grands Comptes, Account Managers, Managers Commerciaux, Consultants avant-vente, Dirigeants en interaction client.

PRÉREQUIS

Avoir une expérience en relation client ou en présentation commerciale ; être confronté à des interlocuteurs de haut niveau.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Renforcer la confiance en soi dans les interactions commerciales à enjeux élevés.
- Identifier et dépasser les freins mentaux et émotionnels qui limitent la performance.
- Développer une posture de leadership naturel et authentique face aux clients.
- Gagner en impact, en assurance et en crédibilité dans les échanges.
- Savoir inspirer confiance et respect sans autorité hiérarchique.

PÉDAGOGIE

- Approche expérientielle : jeux de rôle, simulations de rendez-vous clients et auto-diagnostics.
- Exercices de développement personnel : ancrage, gestion émotionnelle, visualisation.
- Coaching individuel : feedback sur posture, voix, confiance et impact.
- Études de cas : gestion de situations client à fort enjeu émotionnel.

FORMAT : PRÉSENTIEL