Développer son Leadership Commercial

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Management

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Mettre en oeuvre et développer son leadership commercial pour mieux écouter, mieux s'affirmer et susciter l'adhésion.

Public visé

Commerciaux et Responsables commerciaux, Négociateurs maîtrisant déjà les techniques de vente, Chefs de centre de profit.

Pré-requis

Connaitre les Techniques de vente.

PROGRAMME

En amont de la formation : Un audit est réalisé afin de définir le niveau et les besoins de la personne à former, Création d'un parcours de formation correspond à l'audit, Planification du parcours de formation.

Pendant l'action de formation : Autodiagnostic Test de personnalité Méthode interactive

Ateliers et mise en situation autour de cas pratiques

Jeux de simulation et jeux de rôles filmés

Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration

Conseils personnalisés

Questionnaire de satisfaction rempli à la fin de la formation.

Un maximum de 8 stagiaires en formation

Après l'action de formation : Attestation de formation remis en fin de formation justifiant que la personne est bien suivie la
formation, Support de cours remis en fin de formation, Assistance téléphonique d'un an.

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou

Code de formation : MNG702

€ Tarifs

Prix public : 1910 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 21 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 19/11/2026

PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 19/11/2026