



A toutTHEATRE

NEUROSCIENCES DANS LA TÊTE DU VENDEUR



PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 ou 2 jours (7 h ou 14 h)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Jusqu'à 12 participants

NOMBRE DE FORMATEURS

1 ou 2 formateurs-comédiens

SITUATIONS ET PUBLICS

Vendeurs, commerciaux, closers, entrepreneurs et indépendants souhaitant travailler leur posture et leurs échanges commerciaux.

Découvrez le programme détaillé au verso.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Travailler sa posture commerciale, sa confiance et sa motivation.

- Identifier ses croyances et leur place dans sa posture commerciale.
- Travailler attitude, langage corporel et confiance en soi.
- Explorer ses leviers de motivation et formuler des objectifs.
- Construire un plan d'action et expérimenter sa posture en simulation.

CONTACTEZ-NOUS

01 82 83 28 43

contact@atouttheatre.fr

www.atouttheatre.fr

DANS LA TÊTE DU VENDEUR

MODULES 01 À 03

01. IDENTITÉ ET POSTURE DU VENDEUR

Explorer la pyramide de Dilts, les croyances et la place du vendeur dans l'échange commercial. Travailler attitude, langage corporel et cohérence du message. Le programme mobilise des outils de PNL et d'hypnose dans ce travail de posture.

02. MISE EN PRATIQUE DE LA POSTURE

Expérimenter visualisation et ancrage à partir de situations de réussite. Travailler en binôme pour observer la posture, l'expression et les réactions dans l'échange.

03. MOTIVATION ET OBJECTIFS

Distinguer motivation intrinsèque et extrinsèque. Clarifier sa vision et formuler des objectifs SMART. Explorer des exercices de visualisation et d'auto-hypnose proposés dans le programme.

MODULES 04 À 05

04. CONSTRUIRE SON PLAN D'ACTION

Formuler un objectif concret et réalisable à court terme. Choisir trois actions à mettre en œuvre et participer à une simulation de vente en binôme.

05. SYNTHÈSE ET ÉCHANGES

Reprendre les points travaillés, poser ses questions et identifier les éléments à transposer dans sa pratique commerciale.

MODALITÉS D'INTERVENTION

Apports sur la communication et la relation commerciale, outils de PNL, visualisation et ancrage. Exercices individuels et en binôme, jeux de rôles et simulations avec retours personnalisés.

LA MISE EN PRATIQUE

Un objectif personnel, trois actions concrètes et une simulation de vente pour travailler sa posture.

ÉMARGEMENT ET ÉVALUATION

Par formulaire papier en fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien permet d'examiner vos besoins et les aménagements éventuels liés à une situation de handicap.

Formats : 1 ou 2 jours (7 h ou 14 h). Contactez-nous pour préciser le déroulé correspondant à la durée envisagée.

[Consulter la fiche formation en ligne >](#)