

Gestion du Stress des Commerciaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/gestion-du-stress-des-commerciaux

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP99

CATÉGORIE
Gestion du Stress

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les origines et le mécanisme du stress pour le canaliser
- Adopter une méthode et des outils afin de gérer ses états de stress personnels
- Gérer son temps et son stress de commercial en fonction du potentiel d'une affaire
- Augmenter sa capacité d'adaptation et sa réactivité face aux enjeux et aux situations professionnelles stressante

POUR QUI ?

- Tout collaborateur commercial, Tous managers commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le stress dans l'entreprise

- Tester son propre degré de stress
- Repérer les signaux d'alarme
- Auto-diagnostic

2 / Transformer le stress destructeur en stress conducteur

- Mise en lumière des facteurs de contre-performance
- Objectifs de progression

3 / Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress

- Connaître ses "stresseurs", ses propres signaux d'alerte
- Diagnostiquer ses niveaux de stress
- Répondre à ses besoins pour diminuer le stress
- Comprendre ses réactions en fonction de sa personnalité

4 / Savoir se détendre

- Pratiquer les techniques de relaxation pour être détendu
- Bien gérer ses émotions pour garder son calme
- Les étapes du "deuil" face aux changements
- Les "signes de reconnaissances" pour se ressourcer

Maroc Performance

5 / Sortir de la passivité et agir positivement

- "Savoir dire non" lorsque c'est nécessaire
- Les "positions de perception" pour prendre de la distance
- Les "transactions positives" pour éviter le conflit

6 / Développer la confiance en soi

- Les "permissions" pour se développer
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi
- Les "valeurs" pour être cohérent

7 / La "Réactique"

- Etre capable de s'adapter à une situation d'urgence et transformer la pression en action
- Faire face aux changements : gérer le stress du changement
- Relativiser et dédramatiser certains événements afin de conserver lucidité dans l'action

8 / Allouer son temps en fonction du potentiel des affaires

- Identifier ses priorités, le potentiel des affaires et le temps à y consacrer
- Analyser le contexte et les enjeux : stratégies de GO - NO GO
- Comprendre et analyser ses échecs précédents
- Privilégier la qualité des rdv plutôt que le nombre de rdv

9 / Optimiser son processus de vente

- Faire de chaque rdv une réunion productive
- La recherche permanente d'engagement du client
- La gestion du temps entre deux visites

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

17 au 18 Nov. 2026	Distanciel
04 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 04 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés