

# L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE POUR RENFORCER SES COMPETENCES COMMERCIALES

E-ATIF – ECOLE D'ANALYSE TRANSACTIONNELLE EN ILE DE FRANCE

Appliquée au métier de la vente, l'Analyse Transactionnelle permet de répondre aux nombreuses questions que peuvent se poser les commerciaux en situation de négociation.

## OBJECTIFS

Appréhender ses réactions en situation professionnelle pour mieux les canaliser  
Connaître ses émotions pour s'adapter à la diversité des personnalités  
Acquérir de l'assurance dans ses relations  
Développer une image rassurante

## CONTENU

### SAVOIR GERER SES BESOINS VITAUX EN TOUTE CIRCONSTANCE

Les Signes de Reconnaissance pour identifier ses embrayeurs émotionnels et en faire un atout

La gestion des Signes de Reconnaissance pour une meilleure ouverture de soi

Timbres, Elastiques, Sentiments Parasites : La gestion des émotions ou comment faire émerger ses potentialités, radars pour l'action  
S'enrichir des sentiments authentiques

### DÉVELOPPER UNE CONFIANCE EN SOI CONSTRUCTIVE AVEC SON CLIENT

Les positions de vie dans la relation commerciale.

Les rapports de force sont une réalité dans le monde des affaires. Ils peuvent nous conduire dans une impasse, nous sentir dévalorisé(e) par l'interlocuteur, sans que pour autant celui-ci n'en ait l'intention.

Savoir garder un recul permanent sur les événements

### LES SENTIMENTS PARASITES DANS LA RELATION COMMERCIALE

Le Sentiment Parasite est un processus interne ou externe par lequel une personne remplace un sentiment ou un comportement spontané et authentique par un autre sentiment ou comportement.

Il se reconnaît facilement : excessif, mal adapté à la situation...

Il peut nous entraîner à manipuler ou « se laisser » manipuler par l'interlocuteur.

Ce processus nous entraîne dans un Jeu Psychologique, empêchant l'aboutissement clair d'une négociation.

D'où la nécessité de l'identifier pour mieux le canaliser, et créer sa propre dynamique pour réussir de nouvelles expériences

### QUAND LE DIALOGUE COMMERCIAL TOURNE MAL...

Les Jeux Psychologiques sont des échanges pleins de sous-entendus et qui progressent vers un résultat bien défini et prévisible.

Ce résultat est frustrant et détourne de la résolution d'un problème ou d'une négociation.

Nous répondrons, ensemble à ces questions :

Comment stopper un dialogue à connotation dévalorisante (Transactions cachées) ?

Comment se positionner face à son interlocuteur (Positions de Vie) ?

Comment maintenir des Transactions fructueuses ?

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ludiques. De nombreux échanges en grand groupe.

Actives et participatives, nous alternerons :

- apports théoriques et pratiques,
- exercices et réflexions de groupe,
- autodiagnosics,
- conseils personnalisés

### LA GESTION DU STRESS DANS LA RELATION COMMERCIALE

Messages Contraignants ou Drivers : Dynamique interne qui impacte sur sa capacité à entreprendre.

Une relation commerciale suscite un certain stress. Nous activons ainsi nos Drivers dominants, nous empêchant d'être dans l'ici et maintenant.

Prendre contact avec ses habitudes émotionnelles

Mesurer l'impact des Drivers sur ses performances professionnelles

Se donner les moyens de les développer

Oser changer et être authentique

### PLAN D'ACTION INDIVIDUEL

Soutenu par le Consultant-Formateur à l'issue de la formation

FORMATION INTRA ENTREPRISE