



PROGRAMME DOPER SON MENTAL

Travailler l'état d'esprit, le mental et la motivation
pour améliorer la performance opérationnelle de vos
commerciaux

Pourquoi choisir le programme doper son mental ?



+ 56%
qualité de RDV



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

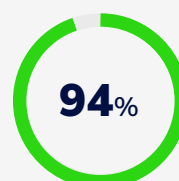
1. Parce que dans la vente comme dans le sport c'est **l'entraînement, la rigueur et le mental** qui engendrent de la **performance durable**.
2. Parce qu'il est **impossible de bien vendre sans être persuadé de la valeur de son offre** et qu'on a parfois besoin d'un coup de pouce extérieur pour remettre du sens dans son job.
3. Parce que **le métier de commercial n'est pas facile**, notamment en période de COVID, que les échecs sont nombreux et que **vos meilleurs commerciaux sont ceux qui se lèvent tous les matins avec l'envie de casser la baraque**.
4. Parce qu'il est **difficile de faire progresser ses profils commerciaux** et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un **programme outillé et immédiatement applicable** par vos équipes.



des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.



des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.



des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork



Il y a un avant et après formation Uptoo.

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaëlle Bou, Directrice Commerciale @ Systran



Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe !

Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



Patrick Malettras, Directeur Général @ Tramar



L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le Programme

2 mois pour donner envie à vos commerciaux !

SESSION 1

Doper son ambition

Booster la confiance et libérer la puissance



L'entraînement

- Prendre conscience de **sa singularité** (forces, expérience, motivations profondes).
- Impulser une **dynamique de succès**.

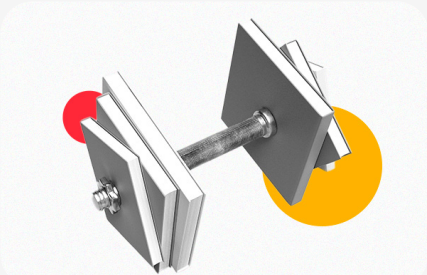
Ateliers (co-construction et mises en situation)

- **Définition individuelle du succès** à travers la grille : Être (incarner) / Avoir (posséder) / Faire (accomplir).
- Identification de ses **croyances limitantes** et de ses **ressources positives**.
- Projection individuelle vers le succès dans l'entreprise via une **visualisation et un ancrage** (technique de PNL).

SESSION 2

Se préparer mentalement

Maîtriser son mental pour être au top



L'entraînement

- Être **persuadé de la valeur de son offre**.
- Savoir **adapter son style en fonction du client** et du stage de vente.
- Maîtriser les principales techniques de préparation mentale pour **doper sa performance**.

Ateliers (co-construction et mises en situation)

- Analyse des **zones sur lesquelles focaliser son attention** (Cercles de Covey).
- Visualisation du scénario gagnant pour être **prêt à tous les cas de figure**.
- Entraînement oral pour **choisir son énergie en fonction du client et du rdv**.

SESSION 3

Augmenter son impact

Gérer la pression et rester positif lors de la vente



L'entraînement

- Maîtriser les **techniques de prises de parole et d'influence** pour doper sa posture.
- Mettre en place des **routines post rendez-vous pour s'auto-analyser et progresser**.

Ateliers (co-construction et mises en situation)

- **Gérer la pression grâce à la posture** « associé – dissocié » (PNL) et grâce à la focalisation sur les moyens (vs résultat).
- Prendre le **contrôle du rythme du rdv** grâce à la maîtrise des silences.
- La **mentalité de croissance** (modèle Carole Dweck) .
- Le **carnet de progrès et l'échelle d'évaluation**.
- La mise à jour des **rituels efficaces**.

SESSION 4



Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

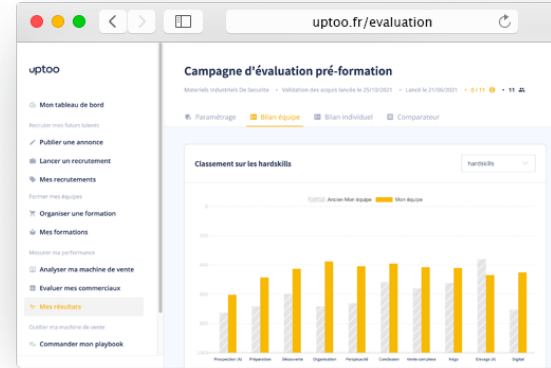
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (méthodes / astuces abordées lors de la journée) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour doper son mental !

Points forts du programme ?

- Être convaincu de son offre de valeur
- Se fixer des objectifs chaque semaine pour renforcer son mental
- Renforcer sa posture et sortir de sa zone de confort
- S'adapter rapidement à son interlocuteur pour augmenter son impact

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- Trouver les leviers de motivation pour apprendre à se faire plaisir et mettre du sens dans son job
- Assimiler les bonnes pratiques, routines et astuces simples pour augmenter son niveau de jeu et sa performance
- Mettre en musique les enseignements à travers des exercices d'entraînement (visualisation / PNL / ...)

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation