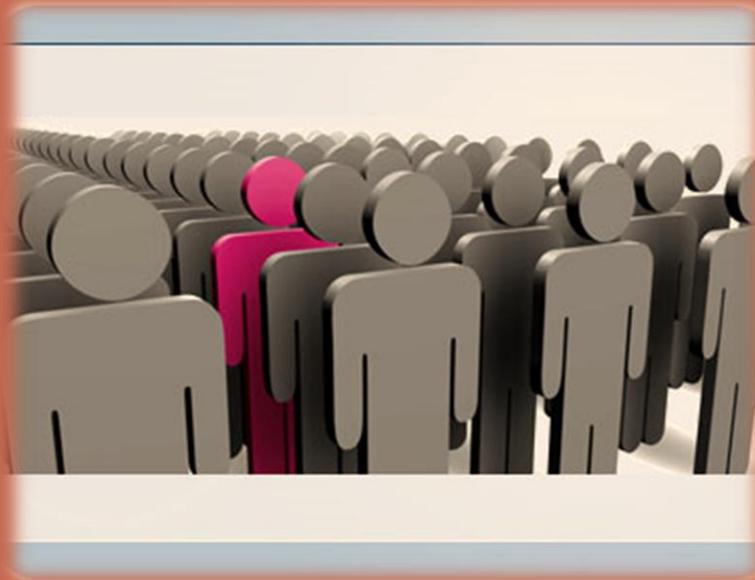


LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



Bac Pro Vente
Prospection
Négociation
Suivi de
clientèle

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Définition :

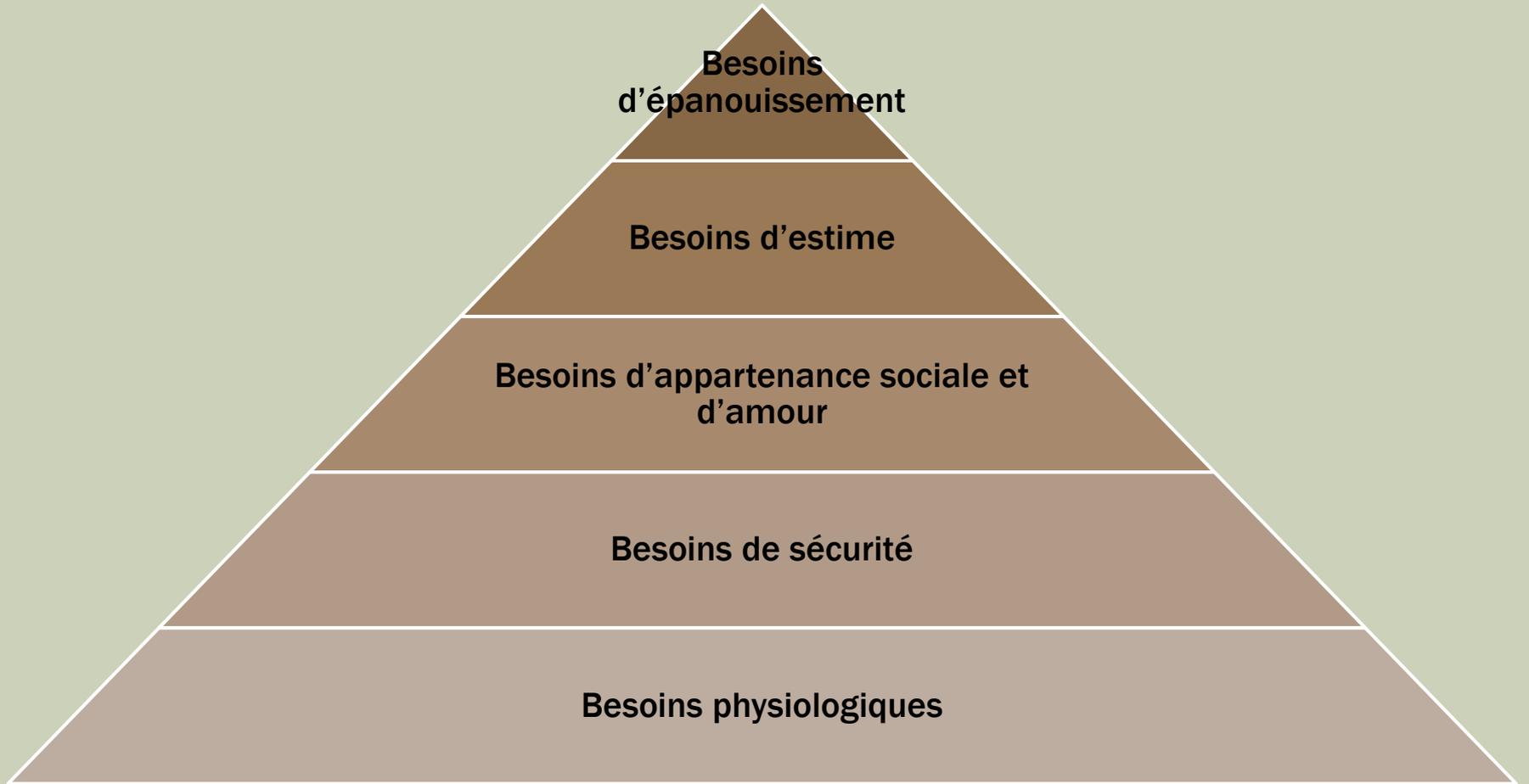
Le développement personnel renvoie à toutes les activités proposant de développer une **connaissance de soi**, de **valoriser ses talents et potentiels**, de travailler à une **meilleure qualité de vie**, et à la **réalisation de ses aspirations et de ses rêves**.

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Le premier à avoir introduit le développement personnel dans la sphère professionnelle est **Abraham Maslow**. Il a proposé une hiérarchie des besoins représentée sous forme de pyramide, avec, au sommet, **l'accomplissement de soi**, défini comme le désir de devenir de plus en plus ce qu'on est et de devenir totalement ce qu'on est en mesure de devenir.

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL :

La pyramide de Maslow



LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Les différentes leçons qui vont vous permettre d'engager un processus de développement personnel :
 - Réaliser son bilan personnel
 - Intégrer les sources de motivation du vendeur
 - Cerner les éléments de sa personnalité
 - Établir son bilan personnel et professionnel pour le présenter à l'oral
 - Apprendre à gérer son temps
 - Apprendre à gérer son stress

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Le développement personnel en 5 étapes:
 1. Sachez d'où vous partez
 2. Identifiez clairement où vous souhaitez arriver
 3. Repérez les comportements à mettre en œuvre
 4. Définissez des étapes progressives
 5. Validez le chemin parcouru

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

1. Sachez d'où vous partez...

- Impossible en effet pour vous de vous engager dans une dynamique de changement si vous n'êtes pas en mesure de dresser un état des lieux précis de vos acquis à un instant t...
- Pour garantir la pertinence de la démarche, vous devez être capable de mettre un peu d'ordre dans le grand bazar de vos compétences individuelles. Attachez-vous pour chacun à identifier 5 classes de compétences :
 - ❖ Le domaine des talents
 - ❖ Le domaine des points forts
 - ❖ Le domaine du potentiel
 - ❖ Le domaine des aires de développement
 - ❖ Le domaine des limites

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- **Le domaine des talents** : ça, ce sont vos domaines d'excellence, les compétences que vous maîtrisez mieux que personne au sein d'une entreprise mais aussi d'une manière générale.
- **Le domaine des points forts** : cette catégorie représente les compétences pour lesquelles vous présentez de réelles prédispositions. Vous devez être capable de les exprimer sur une base régulière et sans aucune difficulté particulière.
- **Le domaine du potentiel** : comme son nom l'indique (« Potentiel ») ce domaine est celui de l'« en devenir »... Charge à vous de créer les conditions de la réussite pour passer au niveau supérieur...
- **Le domaine des aires de développement** : cette famille couvre l'ensemble des compétences que vous ne maîtrisez pas vraiment aujourd'hui et qui pourtant se révèlent tout à fait pertinentes par rapport à vos projets... C'est ici que le plus urgent est à faire !
- **Le domaine des limites** : toutes les compétences présentes dans cette classe sont celles pour lesquelles vous ne présentez manifestement aucune espèce de prédisposition... Pire, votre naturel pourrait même rendre l'acquisition, l'expression et le développement de ses compétences plus qu'hasardeux...

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

2. Identifiez clairement où vous souhaitez arriver.

Une fois que vous avez dressé le bilan initial, reste à définir les objectifs à atteindre :

- ❖ Quels sont les résultats auxquels vous souhaitez parvenir ?
- ❖ Vers quoi souhaitez-vous évoluer à court mais aussi à moyen, voire à long terme ?

Autant de questions à aborder en toute transparence avant d'enclencher le véritable processus de transfo

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

3. Repérez les comportements à mettre en œuvre.

- Les comportements que nous présentons impactent directement les résultats que nous obtenons au quotidien dans chacun des domaines de notre existence (vie personnelle, professionnelle, qualité des relations aux autres, efficacité des pratiques, succès des techniques de vente déployées...)

Identifiez les comportements que vous devez impérativement mettre en œuvre si vous souhaitez passer dès demain à la vitesse supérieure !

4. Définissez des étapes progressives.

- L'une des principales causes d'échec lors de la mise en œuvre de plans de développement personnalisés est paradoxalement l'excès d'ambition ! En effet, à vouloir « tout, tout de suite », il est fréquent que l'on se mette une pression inutile à bruler les étapes pour se sortir au plus vite de ses anciennes manières de faire...
Il faut que les résolutions soient suivies d'effets. Recentrez vous sur des objectifs vraiment tenables sur la durée.

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

5. Validez le chemin parcouru !

- Rien n'est plus agréable pour une personne qui s'est engagée dans l'ascension d'une montagne que d'arriver au sommet et de prendre un instant pour savourer la victoire !
Ne vous privez pas de ce moment privilégié, attachez-vous à dresser un nouveau bilan qui vous permettra de prendre pleinement la mesure du chemin parcouru.
Faites le point : quels nouveaux talents avez-vous développés ? Et maintenant, quelle est la prochaine étape que vous ambitionnez d'atteindre ?

FIN

