

FICHE PRATIQUE

COMMERCIAL ► COMPÉTENCES PERSONNELLES ► LEADERSHIP POSITIF

Esprit de compétition : Faculté de se dépasser, de rechercher l'excellence et de se mesurer aux autres avec détermination

Ce document est régulièrement mis à jour.

Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Débloquentes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur [Débloquentes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

*Le contenu de cette fiche pratique a été généré
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine*

Comportements recommandés :

1. Se fixer des objectifs ambitieux mais réalisables

→ Avoir des objectifs clairs motive à se dépasser.

Exemple : « Mon objectif ce trimestre est d'augmenter mes ventes de 20 % en développant mon portefeuille client. »

2. Se challenger en permanence pour progresser

→ L'amélioration continue permet d'optimiser ses performances.

Exemple : « Chaque semaine, j'analyse mes performances pour identifier mes points d'amélioration. »

3. S'inspirer des meilleurs pour apprendre et évoluer

→ Observer et apprendre des autres est une source de progression.

Exemple : « Je demande à mon collègue qui excelle en closing de me donner des conseils pour affiner ma technique de vente. »

4. Adopter un état d'esprit combatif et persévérant

→ La résilience face aux échecs est essentielle pour performer.

Exemple : « Même après trois refus aujourd'hui, je reste motivé et je continue d'appeler mes prospects avec énergie. »

5. Évaluer ses performances et se mesurer aux meilleurs

→ Connaître son positionnement motive à progresser.

Exemple : « J'analyse mes chiffres et je compare mes résultats avec ceux des meilleurs commerciaux de mon entreprise. »

6. Se nourrir des défis et aimer relever les challenges

→ L'envie de se dépasser est moteur de réussite.

Exemple : « Ce client est réputé difficile, mais je vais tout faire pour le convaincre et conclure cette vente. »

7. Travailler sur ses points faibles pour renforcer sa compétitivité

→ Un bon commercial transforme ses faiblesses en forces.

Exemple : « Je suis moins à l'aise en prospection téléphonique, alors je m'entraîne avec mon manager pour m'améliorer. »

8. Rester concentré sur ses propres performances avant de regarder celles des autres

→ La compétition commence d'abord avec soi-même.

Exemple : « Mon objectif est de dépasser mon propre record de ventes du mois dernier avant de viser plus haut. »

9. Prendre des initiatives pour se démarquer

→ Un esprit de compétition sain pousse à être proactif.

Exemple : « Je teste une nouvelle approche de pitch pour capter l'attention des prospects différemment. »

10. Encourager ses collègues et cultiver une rivalité positive

→ Un esprit de compétition sain booste toute l'équipe.

Exemple : « On se lance un défi amical avec mon collègue : celui qui signe le plus de contrats cette semaine paie le café ! »

Comportements à éviter :

1. Avoir une mentalité de "gagnant à tout prix" sans éthique

→ Une compétition malsaine nuit à l'image et à la réputation.

Exemple : « Je mens à un prospect sur les caractéristiques du produit pour conclure une vente. »

2. Dénigrer ses collègues pour se mettre en avant

→ La réussite ne doit pas se faire au détriment des autres.

Exemple : « Je critique mon collègue devant un client pour lui voler son opportunité. »

»

3. Se focaliser uniquement sur la concurrence au lieu de s'améliorer

→ Se comparer aux autres ne doit pas être une obsession.

Exemple : « Je passe mon temps à regarder les performances des autres sans chercher à améliorer les miennes. »

4. Mal réagir à l'échec et se décourager facilement

→ Un bon compétiteur sait rebondir après un revers.

Exemple : « J'ai perdu un contrat important, alors je baisse les bras et j'arrête de prospecter. »

5. Vouloir gagner seul sans esprit d'équipe

→ La compétition doit être équilibrée avec la collaboration.

Exemple : « Je garde mes bonnes techniques pour moi au lieu d'aider mes collègues à progresser. »

6. Prendre des risques inconsidérés juste pour battre les autres

→ La compétitivité doit rester raisonnée.

Exemple : « J'accorde une remise énorme à un client sans validation pour conclure une vente avant mon collègue. »

7. Se comparer uniquement aux plus faibles pour se rassurer

→ L'objectif est de progresser, pas de se satisfaire du minimum.

Exemple : « Je ne fais pas d'efforts parce que je vends déjà plus que le commercial le moins performant de l'équipe. »

8. Voir la compétition comme un combat contre les autres plutôt qu'un défi personnel

→ L'objectif est de se dépasser, pas d'écraser ses collègues.

Exemple : « Mon but est juste d'être meilleur que tout le monde, peu importe mes propres progrès. »

9. Refuser d'apprendre des autres sous prétexte de compétition

→ L'orgueil peut freiner la progression.

Exemple : « Je ne demande jamais conseil à mes collègues, même si je sais qu'ils sont meilleurs que moi dans certains domaines. »

10. Sacrifier la qualité pour aller plus vite et conclure plus de ventes

→ La performance ne doit pas nuire à la satisfaction client.

Exemple : « Je bâcle mes rendez-vous pour en faire le plus possible, sans m'assurer que les clients sont réellement convaincus. »

Conclusion

L'esprit de compétition est un moteur puissant pour un commercial, à condition qu'il soit équilibré avec l'éthique et l'esprit d'équipe. Se dépasser, apprendre et viser l'excellence sont les clés pour performer durablement dans un environnement concurrentiel. 🚀