

La performance
durable est autant
une affaire de
posture que de
technique.

*Approche maïeutique et introspective du développement
commercial, du leadership et de la prise de parole.*

Doria Dacien

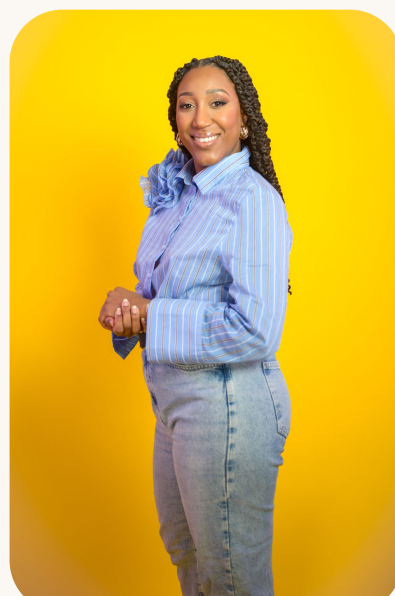
Consultante en stratégie & développement commercial · Formatrice
Certifiée en prise de parole en public
Co-directrice eMBA Manager d'Affaires (Parcours Entrepreneur), EMIS
Business School

Formations certifiées Qualiopi

Éligibles OPCO & CPF

via EMIS Business School

420+ apprenants formés



Ce que les formations classiques laissent de côté.

Chaque année, les entreprises forment leurs équipes. Les outils sont transmis, les techniques acquises. Mais une fois de retour au poste, les comportements du collaborateur bougent peu. La raison : les formations travaillent ce qu'il **fait**, rarement ce qu'il **est**.

01 Le commercial qui sous-performe

Le frein est rarement la technique. C'est le rapport à la légitimité, à l'argent, au regard du client.

02 Le manager qui peine à s'imposer

Promu pour sa performance individuelle, il découvre seul la posture d'autorité et la gestion des tensions.

03 L'équipe désengagée

Elle a des objectifs. Ce qui lui manque, c'est le sens, et un travail sur ce qui compte pour chacun.

Ma réponse : une pédagogie maïeutique. Plutôt que de transmettre des réponses, je fais émerger la posture par le questionnement et la mise en situation. Ce qui est trouvé de l'intérieur s'ancre, et tient dans la durée.

La Méthode Émergence

Un principe : ce qui est trouvé de l'intérieur s'ancre, ce qui est imposé de l'extérieur s'oublie. Je fais émerger la posture en cinq temps. Une posture consciente, choisie, et donc duplicable bien après la formation.

1

Révéler

On nomme le vrai frein (rapport à l'argent, légitimité, peur du refus, etc.). **Livrable** : une cartographie des freins de l'équipe.

2

Ancrer

On installe la sécurité psychologique et une posture stable : la condition d'un apprentissage qui tient une fois de retour au poste.

3

Émerger

Par la mise en situation (80% de pratique), chacun trouve sa propre posture : celle qui s'ancre parce qu'elle vient de l'intérieur, et non d'une consigne imposée.

4

Incarner

Outils opérationnels immédiats : argumentaire, gestion du refus, prise de parole.
Mobilisables dès le lendemain.

5

Tenir le cap

Débrief à 1 mois, ancrage des acquis. **Des effets visibles à 3 mois.**

Trois axes. Un fil conducteur : la posture.

Compétence transversale à tous les programmes : la **prise de parole en public**, enseignée en tant que formatrice certifiée.

01 Développement commercial & posture de vente

Public : équipes commerciales, business developers, account managers

Les techniques de vente existent. Ce qui bloque, c'est la confiance dans sa propre légitimité face au client : le rapport à l'argent, la gestion du refus, l'aisance dans la négociation.

- Identifier et dépasser ses freins internes à la vente
- Développer une posture commerciale ancrée et authentique
- Prospection, closing, fidélisation
- Transformer la relation client en partenariat durable

1 à 3 jours · 6 à 15 participants · présentiel ou mixte

02 Leadership & prise de poste · managers intermédiaires

Public : managers nouvellement nommés, chefs d'équipe, responsables de service

Le manager intermédiaire est souvent promu pour sa performance individuelle. Tenir une posture d'autorité, gérer les dynamiques de groupe, incarner une direction sans la subir.

- Construire une identité de manager solide et incarnée
- Développer son leadership en restant fidèle à sa personnalité
- Gérer tensions, résistances, conflits
- Communiquer avec impact

2 à 4 jours · 6 à 12 participants · présentiel recommandé

03 Engagement, sens au travail & remobilisation

Public : équipes post-réorganisation, collaborateurs en transition, talents à risque de départ

Le désengagement s'installe quand le travail perd son sens, quand la contribution devient invisible. Le travail de fond commence là.

- Recréer du sens individuel dans le collectif
- Identifier les ressources internes de chacun
- Renforcer l'engagement par les valeurs
- Accompagner les transitions avec méthode

1 à 2 jours · 8 à 15 participants · présentiel ou distanciel

Un processus en quatre temps.

01 Diagnostic.

Un entretien pour comprendre le contexte réel, les enjeux, ce qui bloque vraiment.

02 Co-construction.

Une proposition sur mesure : objectifs pédagogiques, architecture des journées, livrables.

03 Déploiement.

Animation dans un cadre de sécurité psychologique. 80% de pratique, outils opérationnels.

04 Suivi.

Un débrief à 1 mois. Pour les partenariats annuels : un bilan intermédiaire et un bilan annuel.

Cadre tarifaire

Intervention ponctuelle

à partir de 2 250 € HT / jour, sur devis

Programme multi-sessions

sur devis

Partenariat annuel

sur devis · diagnostic, déploiement & suivi inclus

Formations conçues et animées par Doria Dacien. Prises en charge OPCO & CPF via l'adossement administratif EMIS Business School (organisme certifié Qualiopi).

Praticienne du terrain, pédagogue de la posture.

Après 7 années dans le développement commercial B2B, j'ai fait de ma conviction un métier : la performance durable naît de la posture, et la posture s'incarne, sans s'imposer.

420+

apprenants formés

200+

entrepreneurs accompagnés

7 ans

de terrain B2B

Terrain commercial · 7 ans

Business Developer puis Responsable Commerciale : grands comptes, closing, négociation complexe (Powens, Auriège, Propulse du Crédit Agricole, Randstad).

Accompagnement & pédagogie · depuis 2020

Co-directrice du parcours Entrepreneur de l'eMBA Manager d'Affaires (RNCP40257 niveau 7). Formatrice auprès des grandes écoles et incubateurs. Jury du concours Sésame (EMLV) depuis 2026.



Ils me font confiance.



Une vraie experte de son sujet. Du professionnalisme, de la pratique sur nos projets réels, et une formatrice qui nous pousse dans nos retranchements.

Participant · Développement commercial, programme Le Game (POSITIV)

En deux jours, tout a changé. Le travail sur le « pourquoi », la cible, l'offre : je repars avec des pistes concrètes et une stratégie claire.

Participant · Stratégie commerciale & offre (3 jours)

POSITIV LE POUVOIR D'ENTREPRENDRE

Étude de cas · Formation des conseillers, programme Le Game

CONTEXTE

Une perte entre l'entrée des porteurs de projet et leur immatriculation. Des conseillers experts du technique, démunis face aux blocages profonds.

APPROCHE

Deux jours d'immersion : posture, rapport à l'argent, psychologie du prix, puis bascule vers la posture d'accompagnant outillé.

RÉSULTATS

[À compléter après la session de septembre 2026.]

420+ apprenants formés depuis 2024 · 100% d'évaluations positives (86% « Excellent », sur 43 participants).

Parlons de vos équipes.

Un échange pour comprendre votre contexte et explorer ce qui aurait du sens : un regard extérieur structuré, des premières pistes concrètes, et une réponse claire sur la pertinence d'un programme.

Réserver un échange · calendly.com/daciendoria

Email daciendoria@gmail.com · **Tél** 07 60 40 37 05 · **LinkedIn** [in/doriadacien](https://www.linkedin.com/in/doriadacien)