

Formation Communication persuasive 360° : captez l'attention, influencez et obtenez l'adhésion



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 6 heures de formation

Prix **inter** : 650€ H.T Forfait **intra** 1200€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et entrepreneurs (TPE/PME)
- Cadres / responsables commerciaux / business developers
- Commerciaux et chargés d'affaires
- Équipes commerciales (inter ou intra)



Prérequis :

Disposer d'une activité (ou d'un poste) impliquant des échanges clients/prospects afin d'appliquer la méthode sur des situations réelles.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement (contexte, objectifs, situations clés, niveau d'aisance)
- Auto-évaluation : style de communication, points forts, axes de progrès
- Collecte de cas réels : mails, pitch, objections fréquentes, situations "difficiles"

PENDANT

Module 1 – Les fondamentaux d'une communication persuasive

- Différence entre informer / convaincre / influencer
- Les 3 piliers : clarté, crédibilité, émotion/adhésion
- Se rendre compréhensible : simplicité, structure, preuve

Module 2 – Adapter son vocabulaire au client

- Diagnostic rapide : niveau, attentes, priorités, sensibilité au risque/valeur
- Choisir les mots qui rassurent et déclenchent l'intérêt
- Reformulation, questions puissantes, écoute active
- **Exercices** : reformuler une demande client, transformer un discours "produit" en discours "bénéfices"

Module 3 – Typologie clients : mieux vendre en parlant “leur langue”

- Repérer les styles de décision et de communication (sans sur-théorie)
- Ajuster rythme, niveau de détail, posture et preuves
- **Atelier** : adapter un pitch selon 3-4 profils types

Module 4 – Outils concrets pour convaincre (vente & relation client)

- Pitch impactant (30 sec / 2 min) + storytelling simple
- Argumentation : bénéfices, preuves, différenciation
- Objections : accueillir, clarifier, répondre, sécuriser, relancer
- **Mises en situation** : jeux de rôle (face à face / téléphone / visio) + feedback structuré

APRES

- Plan d'action 30 jours : situations cibles, messages à tester, indicateurs simples
- Kit opérationnel : trame d'entretien, check-list “message persuasif”, modèles de reformulation/objections
- Évaluation à froid (J+30) : mise en application + ajustements



Objectif de la formation

- Structurer un message clair, orienté valeur et bénéfices
- Adapter le discours au profil et aux attentes de l'interlocuteur
- Renforcer l'impact (verbal, para-verbal, non-verbal)
- Gérer objections et tensions sans perdre le contrôle de l'échange
- Conclure avec une demande claire (adhésion, décision, prochain pas)



Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : exercices et mises en situation (évaluation formative)
- **Fin** : mise en situation évaluée (pitch + adaptation au profil + traitement d'objection)
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



Points forts de la formation

- Très opérationnelle : vous repartez avec des formulations, trames et automatismes
- Adaptable BtoB/BtoC et à votre secteur
- Entraînements guidés + feedback pour gagner en aisance rapidement



QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%