

Communication Persuasive en One-to-One : convaincre un décideur

Lien : https://maroc-performance.com/formation/communication-persuasive-en-one-to-one-convaincre-un-decideur

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM209

CATÉGORIE
Art Oratoire, Éloquence et Communication Persuasive

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les mécanismes de persuasion dans une interaction en face-à-face
- Analyser rapidement le profil, les motivations et les critères de décision d’un décideur
- Construire un argumentaire personnalisé et orienté vers la valeur
- Maîtriser l’écoute active et le questionnement stratégique
- Développer une communication verbale et non verbale plus convaincante
- Traiter efficacement les objections et réduire les freins à la décision
- Conduire un entretien individuel jusqu’à un engagement clair et mesurable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs Commerciaux et responsables des ventes
- ✔ Business Developers et Account Managers
- ✔ Key Account Managers et responsables grands comptes
- ✔ Cadres dirigeants et membres de comités de direction
- ✔ Responsables Partenariats et Business Development
- ✔ Consultants, négociateurs et professionnels du conseil
- ✔ Responsables Communication et Relations Institutionnelles
- ✔ Acheteurs et responsables des relations fournisseurs
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Toute personne amenée à convaincre, négocier ou obtenir l’adhésion d’un décideur

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les mécanismes de la persuasion interpersonnelle

- Identifier les principes psychologiques qui influencent une décision
- Comprendre les attentes, motivations, contraintes et biais du décideur
- Distinguer persuasion, argumentation, influence et manipulation

2 / Analyser le profil et les enjeux du décideur

- Identifier son niveau d’autorité, ses priorités et ses critères de décision
- Comprendre ses enjeux professionnels, financiers, stratégiques et opérationnels
- Adapter son approche au profil comportemental et au contexte décisionnel

3 / Construire un argumentaire centré sur la valeur

- Transformer une offre ou une proposition en bénéfices concrets pour le décideur
- Relier les arguments aux objectifs, problèmes et priorités de l’interlocuteur
- Utiliser preuves, données, exemples et résultats pour renforcer la crédibilité

4 / Maîtriser l’écoute active et le questionnement stratégique

- Utiliser des questions ouvertes, ciblées et de clarification
- Identifier les besoins explicites et les motivations implicites
- Reformuler pour valider la compréhension et faire progresser la décision

5 / Convaincre avec une communication claire et impactante

Maroc Performance

- Maîtriser le langage verbal, non verbal et paraverbal
- Adapter le niveau de langage, le rythme et le vocabulaire au décideur
- Présenter une proposition complexe de manière simple, concise et mémorable

6 / Traiter les objections et sécuriser la décision

- Identifier les véritables causes d’une objection
- Répondre aux objections liées au prix, au risque, au timing et à la confiance
- Utiliser des techniques de recadrage, de preuve et de réduction du risque

7 / Conduire l’entretien jusqu’à l’engagement

- Identifier les signaux d’achat, d’adhésion ou d’hésitation
- Utiliser les techniques de closing adaptées à une décision individuelle
- Obtenir un engagement concret et définir les prochaines étapes

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance