

Savoir Convaincre les Clients : les 5 premières minutes et les clés de la persuasion

Lien : https://maroc-performance.com/formation/savoir-convaincre-les-clients-les-5-premieres-minutes-et-les-cles-de-la-persuasion

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC235

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les outils de la persuasion

POUR QUI ?

- ✔ Commercial
- ✔ Toute personne amenée à argumenter face à un client



Programme détaillé

1 / Identifier les clés de la persuasion

- Distinguer la conviction et la persuasion
- Les 5 étapes de la prise de décision
- Connaître les 5 techniques de persuasion : écoute, techniques d’argumentation, techniques d’expression, émotions authentiques, confiance en soi

2 / Développer son écoute active

- Faire émerger les besoins et donner envie de changer avec la méthode SAFI
- Utiliser les techniques d’écoute active : empathie, reformulation

3 / Convaincre le client avec une offre gagnante

- Construire son offre : l’argumentation comparative
- Prendre en compte l’environnement et les enjeux personnels du client
- S’adapter au groupe de décision

4 / Valoriser son offre par son talent oratoire

- Renforcer son impact à l’oral avec les effets persuasifs
- Influencer sans manipuler
- Optimiser son impact avec le corps et la voix

5 / Cultiver un lien authentique avec le client

- L’importance des émotions dans le processus de décision

Maroc Performance

- Recevoir les émotions négatives du client
- Exprimer ses propres émotions négatives avec la méthode FRANC

6 / Développer sa confiance en soi

- Alimenter ses croyances positives
- Pratiquer le rééquilibrage émotionnel
- Utiliser le recadrage des enjeux

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

Prochaines dates programmées

15 au 16 Déc. 2026	Distanciel
28 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
30 au 31 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC235
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance