

# Adapter sa Communication pour Convaincre les Clients

*Lien :*
*https://maroc-performance.com/formation/adapter-sa-communication-pour-convaincre-les-clients*

DURÉE
**2 jours (14h)**

RÉFÉRENCE
**DP53**

CATÉGORIE
**Argumenter, Convaincre et Décider**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- S'appuyer sur ses points forts en communication commerciale
- Entrer en relation commerciale avec plus de souplesse
- Adapter sa posture au style de communication du client
- Développer son impact commercial par son aisance relationnelle
- Repérer et désamorcer les situations difficiles

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Commercial
- ✔ Cadre et responsable commercial
- ✔ Chargé d'affaires
- ✔ Responsable Grands Comptes
- ✔ Ingénieur et technico-commercial
- ✔ Ataché commercial

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Identifier son style de communication et son impact sur les clients

- Découvrir les 4 styles de communication
- Découvrir son style de communication privilégié
- Repérer ses points forts

### 2 / Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients

- Repérer le style de communication de ses clients
- S'appuyer sur les différents indices : mots, gestes, mode de décision, comportement sous stress
- Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client

### 3 / Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente

- Adapter son mode de communication à chaque client
- Se synchroniser sur le client
- Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client
- Adapter son traitement des objections au besoin du client
- Utiliser la technique de conclusion adaptée

### 4 / Prévenir et gérer les situations de tension

- Identifier ses comportements sous stress
- Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client
- Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale

Maroc Performance

## 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

| | |
|---|---|
| 08 au 09 Déc. 2026 | Distanciel |
| 07 au 08 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 09 au 10 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 06 au 07 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 06 au 07 Juil. 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