

Valoriser son Image et Gagner en Conviction

Lien : https://maroc-performance.com/formation/valoriser-son-image-et-gagner-en-conviction

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP54

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Renforcer sa force de conviction, susciter l'adhésion
- Améliorer son impact personnel pour renforcer sa performance commerciale
- Influencer ses interlocuteurs avec sincérité et intégrité
- Gérer efficacement les objections, les situations difficiles
- Augmenter l'impact de son argumentation commerciale
- Construire une image en cohérence avec son environnement professionnel
- Choisir les couleurs qui mettent en valeur
- Apprendre à habiller sa silhouette pour la mettre en valeur
- Développer une attitude plus assurée

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commercial, cadre et responsable commercial
- ✔ Chargé d'affaires, Responsable Grands Comptes
- ✔ Ingénieur et technico-commercial, attaché commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Optimiser son impact personnel et son image

- Auto-diagnostic : découvrir ses points forts et axes de progrès
- Décoder l'image émise et l'image perçue

2 / Diagnostiquer les réels besoins et motivations du client

- Stratégie de questionnement efficace
- Choisir les arguments adaptés à son interlocuteur
- Les comportements gagnants : principes et outils pratiques

3 / Renforcer son pouvoir de conviction

- Adapter son style de vente : client demandeur ou non demandeur
- S'ajuster aux modes de communication de son interlocuteur
- Connaître les leviers de l'influence et leurs conséquences
- Découvrir et s'approprier les effets persuasifs
- Anticiper et traiter les objections

4 / Faire face aux clients difficiles

- La posture gagnant-gagnant
- Maîtriser les techniques pour faire face à l'agressivité et à la pression
- Surmonter les réticences avec sérénité
- Développer sa flexibilité et sens de la répartie

Maroc Performance

5 / L'impact de l'image sur l'attitude

- Les caractéristiques d’une attitude assertive
- Les 4 attitudes types en réaction à une situation délicate
- Les positions de vie

6 / La valorisation de l'apparence physique

- Les caractéristiques du visage et les astuces pour le mettre en valeur
- Les conseils pour travailler sa silhouette
- Les astuces pour valoriser sa morphologie
- Les codes vestimentaires pour être en adéquation avec son poste

7 / Confiance en soi et image de soi

- Les ingrédients clés

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

25 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
27 au 28 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 27 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