

FORMATION SUR LA PERSUASION

Cette formation sur la persuasion vous permettra de développer vos compétences en matière techniques de persuasion pour améliorer les résultats de vente et développer votre capacité d'influence.



Objectifs

- Comprendre les principes psychologiques de la persuasion.
- Identifier et répondre aux attentes des clients.
- Développer votre capacité à persuader vos clients
- Gérer les freins, les objections conscientes ou inconscientes
- Convaincre, devenir efficace dans l'influence.



Public

- Managers en poste ou à venir
- Commerciaux
- Direction, Conseil d'administration
- Gérants, créateurs de start up



Pré-requis

- Avoir une activité en lien avec le management et ou le commerce



Programme

I. Introduction (30 minutes)

- Présentation des objectifs de la formation
- Présentation du formateur et de son expertise
- Introduction sur l'importance de la persuasion dans la vente

II. Les principes de base de la persuasion (1 heure)

- Présentation des différents types de persuasion
- Exploration des principes psychologiques fondamentaux de persuasion
- Mise en évidence des techniques de persuasion efficaces dans la vente

III. Compréhension des besoins des clients (1 heure)

- L'importance de l'écoute active et de la compréhension des besoins
- Techniques pour identifier les besoins réels des clients
- Utilisation de la communication persuasive pour répondre aux besoins identifiés

IV. Création d'un argumentaire persuasif (1 heure)

- Identification des points forts du produit ou du service
- Structuration d'un argumentaire clair et convaincant
- Utilisation de l'émotion et de la logique pour renforcer l'argumentation

V. Gestion des objections (1 heure)

- Préparation pour les objections courantes
- Techniques pour répondre avec confiance et conviction
- Utilisation de la persuasion pour transformer les objections en opportunités

VI. Conclusion et mise en pratique (1 heure)

- Récapitulation des principaux points abordés
- Mise en pratique des concepts et des techniques à travers des exercices
- Remise d'outils concrets pour faciliter l'application des techniques de persuasion

VII. Session de questions-réponses (30 minutes)

- Répondre aux questions des participants
- Clarifier les points flous ou complémentaires

VIII. Évaluation de la formation (30 minutes)

- Collecte de feedback des participants
- Évaluation du niveau de compréhension et de satisfaction



Méthodes pédagogiques

- Présentations interactives
- Utilisation de jeux cadres pédagogiques
- Analyse de son profil
- Production de contenus opérationnels
- Méthodes interactives et déductives



Validation des acquis

- Étude de cas, Analyse vidéo
- Débrief technique,
- Mises en situations
- Questionnaire de connaissances



Format et tarif de la formation

- Format et tarif de la formation :
- Durée : 1 jour, 8 personnes maximum
- Tarif : 1200€ HT/pers en inter (intra sur devis)
- Suivi de la formation :
- Séance de coaching post formation (sur demande)



Accueil des personnes PSH

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter M. DELRUE pour toutes demandes.