



PROGRAMME DE LA FORMATION

Convaincre les clients : les 5 clés de la persuasion

JOUR 1

1/ Identifier les clés de la persuasion

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

2/ Faire de l'écoute le premier levier de la conviction

- 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.

JOUR 2

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.
- Réussir sa soutenance face à un jury.

5/ Cultiver un lien authentique avec le client

- Prendre en compte l'importance des émotions dans le processus de décision.
- Faire exprimer et 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.