

# Développer sa force de persuasion

Cours Pratique de 2 jours

Prix 2024/2025 : 1 490€ HT

A partir d'exercices et d'improvisations théâtrales, cet atelier vous permettra de développer des capacités de persuasion particulièrement utiles aux fonctions commerciales. Les techniques d'acteurs seront appliquées aux situations d'entretien commercial et/ou de vente en face-à-face.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Développer son aisance verbale et corporelle en entretien de vente

Développer son éloquence et sa force de persuasion

Gagner en qualité d'écoute et d'argumentation face à son client

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie participative et ludique favorisant l'implication des stagiaires.

## TRAVAUX PRATIQUES

Jeux d'acteurs adaptés pour des non-acteurs. Mises en situations d'entretiens de vente personnalisés.

## LE PROGRAMME

### 1) Rappel sur les principes fondamentaux de la vente

- Jeux de vente : situation d'entretien commercial.
- Rappel théorique sur la vente : des attentes aux besoins.
- Les trois moments de la vente : avant-vente, vente, après-vente.
- Les principales étapes de l'entretien commercial.

*Jeu de rôle : Les participants devront réaliser des entretiens de vente "types" à partir de scénarios prédéfinis. Ils joueront successivement le rôle de vendeur et d'acheteur. Débriefing collectif.*

### 2) Travail individualisé sur mesure : simulation d'entretien

- Identification par chaque participant d'une situation ou problématique commerciale spécifique.
- Préparation en binôme de la situation et des difficultés rencontrées.
- Mises en situation devant le reste du groupe.
- Débriefing par le groupe et l'animateur.
- Identification de ses points forts et axes de progrès.
- Conclusion par l'animateur sur les savoir-être et savoir-faire utilisables.

*Jeu de rôle : Chaque participant joue une situation de vente de son quotidien. Un feedback collectif lui indique les points maîtrisés et ses axes de progrès, qu'il retravaille lors d'un second passage.*

### 3) La vente : une approche théâtrale

- Réussir le premier contact clientèle.
- Mieux appréhender l'image de soi.
- Savoir se synchroniser avec le client.
- Augmenter sa capacité d'argumentation et de contre-objection.
- Développer son éloquence et sa force de persuasion.

*Exercice : Exercices de théâtre autour de la rencontre, l'observation, l'écoute, la repartie, la fluidité verbale et les niveaux d'énergie.*

## PARTICIPANTS

Commerciaux, vendeurs, chargés de clientèle, managers ou toute personne amenée à réaliser des actions commerciales.

## PRÉREQUIS

Connaissances de base de la vente. Expérience commerciale souhaitable.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, FORMEA fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible dans les deux mois après inscription du candidat.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez M Galdemar référent handicap, à l'adresse suivante [baptistegaldemar@gmail.com](mailto:baptistegaldemar@gmail.com) pour étudier avec nous votre demande et sa faisabilité.

#### 4) Identification de son style commercial

- Identification des qualités personnelles distinctives de chaque participant.
- Bilan qualitatif individualisé de maîtrise de l'acte de vente.
- Construction de son plan personnel de progrès.

*Echanges* : Les participants sont invités tout au long du stage à noter (seul ou en binôme) leurs qualités distinctives et les acquis du stage.