

CONVAINCRE LES CLIENTS : LES 5 CLÉS DE LA PERSUASION



PAR GT FORMATIONS



Pré-requis :

Avoir déjà une expérience de la vente.



Durée

2 jours (14 heures)



Groupe :

12 personnes maximum



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.



Dates et lieux :

À définir

Contact :

elodie@gtformations.com

Tarifs :

Inter : 401€

Intra : 2001€

Sur mesure : Demandez un devis.

L'ACTION :

- CONVAINCRE AVEC UNE OFFRE GAGNANTE

LES OBJECTIFS :

- CRÉER DES RELATIONS DE CONFIANCE AVEC LES CLIENTS EN PRENANT MIEUX EN COMPTE LEURS BESOINS ET LEURS LIENS.
- FIDÉLISER POUR LONGTEMPS LES CLIENTS.
- SATISFAIRE LES CLIENTS, MÊME LES PLUS DIFFICILES.
- TROUVER COMMENT FAIRE MIEUX POUR SES CLIENTS.

PROFIL

TOUT PROFESSIONNEL ENGAGÉ DANS LA RELATION, LE SERVICE OU L'ACCUEIL DU CLIENT QUI SOUHAITE FAIRE MIEUX POUR SES CLIENTS ET POUR LUI-MÊME.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- SUPPORT PPT / APPORTS THÉORIQUES ET MÉTHODOLOGIQUES
- MISES EN SITUATIONS PRATIQUES À PARTIR D'ÉTUDES DE CAS
- TRAVAUX RÉALISÉS EN ANIMATION DE GROUPE

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 CONVICTON

- 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.