



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION TECHNIQUES D'INFLUENCE ET DE PERSUASION



OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre et maîtriser les techniques de persuasion
- Savoir analyser les réactions émotionnelles de son interlocuteur



MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

Durée : Deux jours

Date : à déterminer

Délais d'accès : trois semaines

Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire

Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)

Tarif : Sur devis

Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65

Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte

Public : tout public

Version du 31/01/2024

Formateur : Jean-Michel Dutois

Avant d'influencer ou de persuader un interlocuteur, il est apprécié de se connaître soi même afin d'appréhender ses réactions.

Dans cette formation les apprenants vont tout d'abord se plonger en eux même et comprendre leurs réactions afin de basculer vers la deuxième étape de cette formation permettant de travailler les différentes techniques d'observation et de persuasion.

MODULE 1 : L'ÉTAT PSYCHOLOGIQUE DE L'ACHETEUR

- Analyse et compréhension de ses forces et faiblesses
- Écoute de ses besoins, désirs et craintes
- Gestion et interprétation de sa motivation et de son attitude
- Appréciation de ses réactions émotionnelles

MODULE 2 : LE PREMIER CONTACT

- Les 30 premières secondes, vitales ?
- Les informations sensorielles - VAKOG
- PNL, c'est à dire ?
- Les données observable Macro et Micro
- Les mouvements oculaires, feedback, prédicats
- Communication réactive - impact du non-verbal, para-verbal, verbal
- La Synchronisation comportementale

MODULE 3 : TECHNIQUE DE NÉGOCIATION

- Techniques de démonstration
- Technique de persuasion
- Technique de rapport de force
- Technique de manipulation



La certification qualité a été délivrée au
titre de la qualité suivante : Actions de
formation