COMMERCIAL - VENTES

Persuasion commerciale : argumenter, lever les résistances et emporter la décision

Le client dispose d'autant d'informations que le vendeur et compare avant même le premier rendez-vous. Un argumentaire déroulé sans discernement glisse sur lui : il écoute puis demande une remise. Les objections reviennent toujours aux mêmes endroits sans être traitées au fond. Ces 14 heures s'adressent à des commerciaux expérimentés qui veulent structurer leur force de conviction. Le parcours explore les ressorts de l'adhésion la construction d'arguments fondés sur des preuves le traitement des résistances et l'engagement vers la décision. Il travaille la matière de l'argument quand un module de storytelling travaille la forme du récit.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux confirmés ingénieurs d'affaires négociateurs et responsables de comptes en charge de ventes concurrentielles.

PRÉREQUIS
Pratiquer la vente en clientèle depuis au moins une année.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Repérer les motivations d'achat dominantes de son interlocuteur
- Construire un argument appuyé sur une preuve vérifiable
- Adapter son discours au mode de décision du client
- Traiter une résistance en distinguant objection réelle et prétexte
- Obtenir un engagement progressif au fil de l'entretien
- Conclure sans forcer la décision du client

03 Programme détaillé

M1 Ce qui emporte l'adhésion

- Les ressorts de la décision
- Motivations rationnelles et motivations personnelles
- Rôle de la confiance et de la cohérence du vendeur
- Écoute préalable comme condition de la persuasion
- Erreurs de discours qui déclenchent la méfiance
- À retenir : On ne convainc pas avec ses propres raisons mais avec celles de son interlocuteur.

M2 Construire un argument solide

- De l'affirmation à la preuve
- Articulation entre bénéfice preuve et conséquence pour le client
- Choix des preuves selon la fonction rencontrée
- Hiérarchisation des arguments et effet du dernier mot
- Formulations à bannir dans un argumentaire
- Atelier : Chaque participant reconstruit trois arguments en les adossant à une preuve vérifiable.

M3 Lever les résistances

- Ce que dit une objection
- Distinction entre objection réelle doute et prétexte
- Accueil de l'objection sans contre-attaque
- Questions qui font préciser la résistance
- Réponse aux comparaisons avec un concurrent
- Mise en situation : Un client oppose une objection de prix qui masque une crainte sur le délai.

M4 Engager vers la décision

- Conclure au bon moment
- Signaux d'intérêt et moment favorable
- Engagements intermédiaires obtenus en cours d'entretien
- Techniques de conclusion et limites à ne pas franchir
- Suite donnée à un refus ou à un report
- Mise en situation : Un entretien filmé est mené jusqu'à la demande d'engagement puis analysé en groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 690 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr