COMMERCIAL - VENTES

Vente persuasive : capter l'attention, construire l'adhésion et engager

Un argumentaire exact n'emporte pas forcément la décision. Le client écoute une succession de fonctionnalités, oublie l'essentiel et remet son choix à plus tard. Ce qui manque n'est pas l'information mais sa mise en forme : un fil clair, une image qui reste et une demande d'engagement explicite. Cette journée en présentiel travaille les ressorts de la persuasion appliqués à l'entretien de vente : structurer son propos, éveiller l'intérêt, utiliser la preuve et la comparaison puis conclure par une demande nette. L'entraînement se fait à l'oral devant le groupe avec des reprises courtes et répétées.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 850 € 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 débutants vendeurs en boutique et professionnels amenés à défendre une offre devant un client ou un comité.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Structurer un discours commercial autour d'un fil directeur unique
- Capter l'attention dès l'ouverture de l'entretien
- Appuyer un argument par une preuve une comparaison ou une image concrète
- Adapter son registre à un interlocuteur analytique ou intuitif
- Formuler une demande d'engagement claire en fin d'entretien

03 Programme détaillé

M1 Poser un fil directeur

- Une idée que le client peut répéter
- Choix du message principal et hiérarchie des arguments
- Ouverture qui installe l'enjeu avant la solution
- Élimination des informations qui diluent le propos
- Enchaînement logique entre les parties de l'entretien
- Atelier : Chaque participant réduit son offre à une phrase que son voisin doit pouvoir répéter.

M2 Rendre l'argument convaincant

- Preuve comparaison et image
- Usage de la preuve et du témoignage client
- Comparaison et analogie pour rendre un bénéfice tangible
- Effet des éléments chiffrés cités par le client lui-même
- Registre à adapter selon l'interlocuteur analytique ou intuitif
- Silences et appuis de voix au service de l'écoute
- Mise en situation : Un même argument est présenté trois fois avec des ressorts différents puis évalué par le groupe.

M3 Amener la décision

- Demander sans forcer
- Repérage des signaux d'adhésion et des réserves non dites
- Traitement des hésitations de dernière minute
- Formulation d'une demande d'engagement explicite
- Proposition d'une étape intermédiaire quand la décision n'est pas mûre
- Cas pratique : Les participants concluent un entretien joué devant le groupe et comparent les formulations employées.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 850 € 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