

Psychologie de la Persuasion appliquée à la Communication d'Entreprise

Lien : https://innov-maroc.com/formation/psychologie-de-la-persuasion-appliquee-a-la-communication-dentreprise

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
DP266

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondements psychologiques de la persuasion et de l’influence.
- Identifier les principaux leviers psychologiques qui orientent la perception et la décision.
- Reconnaître l’impact des biais cognitifs sur les comportements professionnels.
- Concevoir des messages plus clairs, convaincants et adaptés aux différents publics.
- Maîtriser les principes de rhétorique et d’argumentation appliqués à l’entreprise.
- Utiliser efficacement les émotions et le storytelling pour renforcer l’engagement.
- Développer son pouvoir de conviction dans la communication managériale et commerciale.
- Utiliser les techniques de persuasion dans un cadre professionnel éthique et responsable.

POUR QUI ?

- Dirigeants, chefs d’entreprise et cadres supérieurs.
- Directeurs et responsables communication, marketing et relations publiques.
- Responsables commerciaux, business developers et responsables grands comptes.
- Managers et responsables d’équipes.
- Professionnels des ressources humaines et de la conduite du changement.
- Consultants, formateurs et professionnels de l’accompagnement.
- Responsables négociation, affaires publiques et relations institutionnelles.
- Toute personne souhaitant renforcer son impact, son pouvoir de conviction et son influence professionnelle.

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA PSYCHOLOGIE DE LA PERSUASION

- Comprendre les mécanismes psychologiques qui influencent les décisions et les comportements
- Identifier les principaux leviers de persuasion dans les interactions professionnelles
- Distinguer persuasion, influence, manipulation et communication éthique

2 / COMPRENDRE LES MOTIVATIONS ET LES BIAIS COGNITIFS

- Identifier les besoins, motivations et freins des différents publics
- Comprendre l'impact des biais cognitifs sur la perception des messages
- Adapter la communication aux mécanismes de décision des interlocuteurs

3 / CONSTRUIRE DES MESSAGES PERSUASIFS

- Définir une proposition de valeur claire et convaincante
- Structurer les arguments selon les attentes et les intérêts du public
- Utiliser le storytelling, les preuves et les émotions pour renforcer l'impact

4 / RHÉTORIQUE, ARGUMENTATION ET INFLUENCE

- Maîtriser les principes d'ethos, de pathos et de logos
- Construire une argumentation cohérente et difficile à réfuter
- Utiliser les techniques de reformulation, de cadrage et de questionnement

INNOV MAROC

5 / COMMUNICATION ÉMOTIONNELLE ET ENGAGEMENT

- Comprendre le rôle des émotions dans l’attention et la prise de décision
- Créer une connexion émotionnelle avec les collaborateurs, clients et partenaires
- Utiliser les récits, métaphores et exemples pour favoriser l’adhésion

6 / PERSUASION DANS LA COMMUNICATION INTERNE ET MANAGÉRIALE

- Mobiliser les collaborateurs autour d’une vision, d’un changement ou d’un projet
- Adapter son discours aux différents profils et niveaux de responsabilité
- Favoriser l’adhésion, la confiance et l’engagement des équipes

7 / PERSUASION COMMERCIALE ET RELATION CLIENT

- Identifier les déclencheurs psychologiques présents dans la décision d’achat
- Construire des argumentaires commerciaux centrés sur la valeur et les bénéfices
- Renforcer la confiance et l’engagement tout au long du parcours client

8 / INFLUENCE ÉTHIQUE ET APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Développer une influence responsable, transparente et respectueuse des interlocuteurs
- Appliquer les techniques de persuasion aux négociations, présentations et campagnes de communication
- Mettre en pratique les acquis à travers des études de cas et des mises en situation professionnelles

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC