

Questionnement ou l’Art de Poser des Questions pour Etre Efficace

Lien : https://innov-maroc.com/formation/questionnement-ou-lart-de-poser-des-questions-pour-etre-efficace

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC229

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre l'importance d'un bon questionnement dans un échange et ses grands pouvoirs pour atteindre votre objectif
- Appréhender les techniques de questionnement dans le cadre d'un échange formel ou informel
- Diriger et contrôler les entretiens en développant les techniques de questionnement

POUR QUI ?

- Tout collaborateur



Programme détaillé

1 / Cerner la place du questionnement dans un échange

- L’aptitude au questionnement, ligne de force du dialogue
- Les fonctions du questionnement : la question pour s’informer, la question épreuve de vérité, la question comme outil de réfutation, la question comme forme d’agression
- Adopter une attitude d'écoute pour mieux questionner
- Se rappeler les six points clés de la communication interpersonnelle
- La typologie des questions : ouvertes, fermées, alternatives

2 / Pratiquer les techniques de questionnement

- Question et affirmation
- Se préparer à questionner et à recevoir les réponses
- Questionner pour ouvrir et entretenir le dialogue
- Obtenir une information précise en posant les bonnes questions au bon moment
- Gérer les questions délicates qui impactent la qualité de la relation

3 / Questionner le métalangage de son interlocuteur

- Utiliser le méta-modèle
- Questionner les spécificités du langage : faits précis, présupposés, jugements, distorsions et généralités
- Réaliser le pouvoir constructif du questionnement
- Traiter les objections et rebondir

INNOV MAROC

4 / Maîtriser l'art du questionnement pour une efficacité relationnelle

- Mettre en adéquation son questionnement et son objectif
- Garder le contrôle du dialogue dans le respect de son interlocuteur
- Questionner pour progresser, convaincre et décider
- Répondre en pratiquant la communication assertive

5 / Réussir sa conclusion

- Les éléments clés
- Les différentes techniques de conclusion
- Garder le contrôle jusqu'à la fin du dialogue
- Veillez au verbal et non-verbal

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

26 au 27 Nov. 2026	Distanciel
26 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 26 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

Document généré le 25/11/2026 — Réf : MC229
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC