

Adapter sa Communication pour Convaincre les Clients

Lien : https://innov-maroc.com/formation/adapter-sa-communication-pour-convaincre-les-clients

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP53

CATÉGORIE
Argumenter, Convaincre et Décider

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- S'appuyer sur ses points forts en communication commerciale
- Entrer en relation commerciale avec plus de souplesse
- Adapter sa posture au style de communication du client
- Développer son impact commercial par son aisance relationnelle
- Repérer et désamorcer les situations difficiles

POUR QUI ?

- Commercial
- Cadre et responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable Grands Comptes
- Ingénieur et technico-commercial
- Ataché commercial

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Identifier son style de communication et son impact sur les clients

- Découvrir les 4 styles de communication
- Découvrir son style de communication privilégié
- Repérer ses points forts

2 / Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients

- Repérer le style de communication de ses clients
- S'appuyer sur les différents indices : mots, gestes, mode de décision, comportement sous stress
- Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client

3 / Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente

- Adapter son mode de communication à chaque client
- Se synchroniser sur le client
- Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client
- Adapter son traitement des objections au besoin du client
- Utiliser la technique de conclusion adaptée

4 / Prévenir et gérer les situations de tension

- Identifier ses comportements sous stress
- Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client
- Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale

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

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
07 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 07 Juil. 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