



## Questionnement ou l'Art de Poser des Questions pour Etre Efficace

 DURÉE  
**2 jours (14h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC229**

 CATÉGORIE  
**Efficacité Des Commerciaux**

### 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

### 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

 02 au 03 Juin 2026	 Casablanca - Maroc
 31 Juil. au 03 Août 2026	 Casablanca - Maroc
 29 au 30 Sep. 2026	 Casablanca - Maroc
 26 au 27 Nov. 2026	 Casablanca - Maroc

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

---

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

▼  
Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne

---

Document généré le 31/05/2026 — Réf : MC229  
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance