



Comprendre et Convaincre avec la PNL

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/comprendre-et-convaincre-avec-la-pnl>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
DP29

 CATÉGORIE
**PNL et Analyse
Transactionnelle**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Se trouver dans les meilleures dispositions pour convaincre
- ✓ Trouver les arguments les plus vendeurs
- ✓ Adapter son argumentaire en fonction de l'état d'esprit de son interlocuteur

POUR QUI ?

- ✓ Dirigeants
- ✓ Cadres
- ✓ Managers d'équipes confrontés à la nécessité omniprésente de convaincre



Programme détaillé

1 / Clarifier son objectif

- Savoir identifier son but dans la relation
- Vous fixer des objectifs motivants et réalisables
- Déterminer un plan d'action

2 / Être convaincu pour mieux convaincre : comment surmonter ses appréhensions ?

- Prendre conscience de ce qui amoindrit sa force de persuasion
- Savoir pratiquer une auto-stimulation à l'aide de la méthode de "l'ancrage positif"
- Faire appel à vos ressources positives (événements passés, sensations)

3 / Connaître et comprendre son interlocuteur

- Poser les bases d'une relation positive grâce à l'écoute active
- Construire un espace de confiance et d'écoute active pour sécuriser son interlocuteur
- Ecouter de façon active et constructive pour déjouer les pièges du langage : la technique du « méta modèle » (Grindler & Bandler)

4 / Comment décoder les signes émis par son interlocuteur : méthode du "calibrage"

- Repérer les modifications physiques indiquant un changement d'état d'esprit chez son interlocuteur
- Savoir analyser ces modifications et y réagir

5 / Comment se mettre sur la même "longueur d'onde" que son interlocuteur ?

- Comment cerner le mode de perception de son interlocuteur ?
- Saisir son mode de communication verbale
- Comment adapter vos arguments ?

6 / Clarifier les messages émis et reçus : méthode du "recadrage"

- Poser les bonnes questions à son interlocuteur pour dissiper d'éventuels malentendus
- Comment savoir saisir le sens réel du message de l'autre à l'aide d'un recadrage permanent

7 / Intégrer la connaissance de l'autre pour mieux le convaincre

- Identifier les causes réelles de la résistance
- Se mettre à la place de l'interlocuteur pour comprendre ses réticences
- Comprendre la "bonne raison" qui guide son interlocuteur et agir en conséquence

8 / Rechercher l'intérêt commun

- Identifier le bénéfice attendu par son interlocuteur
- Réfléchir à un cadre commun permettant aux parties en présence de trouver un consensus

9 / Comprendre et traiter les objections

- Comment traiter les objections tout en conservant la relation et la flexibilité
- Recadrer l'opposition

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

 05 au 06 Nov. 2026

 Distanciel

 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

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

Document généré le 22/09/2026 — Réf : DP29
Maroc Performance — Tous droits réservés