

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

Maroc Performance



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 per- suasion
- 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 ?

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

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 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 22 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance