



Adapter sa Communication pour Convaincre les Clients

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

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
DP53

 CATÉGORIE
**Argumenter,
Convaincre et Décider**

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
- ✓ Attaché commercial

Maroc Performance



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

🧠 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

📅 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>