

PROGRAMME MASTER PERSUASION

RÉVÉLER VOS TALENTS DE PROMOTEURS ET MAÎTRISER L'ART DE LA PERSUASION EFFICACE AVEC ÉTHIQUE ET BIENVEILLANCE

Pré-requis

- Aucun

Les objectifs pédagogiques

Développer ses connaissances et ses pratiques sur :

- Identifier et comprendre les mécanismes inconscients qui poussent votre cerveau à l'achat
- Attirer des prospects qualifiés (*on line et off line*)
- Apprendre et développer des stratégies de vente
- Apprendre à développer "Votre propre style"
- Argumenter avec charme et efficacité
- Répondre aux objections avec douceur et bienveillance.
- Profiler vos interlocuteurs et parler leur langage
- Apprendre comment retourner une situation à votre avantage
- Utiliser des Techniques de closing avec efficacité, éthique et bienveillance (*6 techniques de Closing éthiques et inédites*)
- Livrer son produit avec excellence en offrant le meilleur service clients.
- Prendre soin de vos clients

La durée de la formation

- Formation en e-learning avec 4 modules.
- Nombre d'heures total de la formation : 12 heures
- Accès illimité à la plate-forme de formation.

Matériel nécessaire

- Avoir une connexion internet et un outil qui vous permettra
- de vous connecter à une plateforme de formation
- e-learning (ordinateur, tablette ...)



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 0 : DÉMARRAGE « C'est parti ! » (1h)



Introduction où vous allez découvrir tout ce qui vous attend dans ce programme et comment vous y préparer et des outils concrets pour maximiser vos chances de réussite à travers cette formation.

MODULE 1 : INTROSPECTION (3h)



Définir la persuasion et identifier les concepts autour de la persuasion.

MODULE 2 : VOUS ET LA PERSUASION : Découvrez et libérez le persuadeur en vous (2h)



- Découvrez quelles sont vos croyances limitantes autour de la persuasion ou de la vente
- Identifiez vos blocages à travers votre représentation d'un vendeur/persuadeur
- Re définir votre vision de la persuasion à travers une démarche et une pratique bienveillante et éthique
- Vous autoriser à devenir un maître de la persuasion

MODULE 3 : L'ART D'INSPIRER POUR PERSUADER (1h)



- Apprenez comment créer et construire de la valeur à travers le processus de vente inspirationnelle et éthique
- Développer votre mindset de persuadeur

MODULE 4 : LA MAÎTRISE DE LA PERSUASION (5h)



- Comprendre le processus qui mène à inspirer votre interlocuteur
- Les techniques efficaces pour créer une véritable relation et vendre
- À travers la vente, vivre une expérience relationnelle pour vous et votre interlocuteur.

ATELIERS EN LIVE

Les ateliers sont sous forme de visioconférence via Zoom et un temps doit leur être dédié. Les caméras pourront être activées. Vous serez aussi acteur et pas seulement spectateur.

Dates des ateliers (sous réserve de modifications) :

- **Webinaire** « Brise Glace » le jeudi 26 août 2021 à 20h30 (FR)
- **Atelier 1** "Introspection" le vendredi 27 août de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 2** "Vous et la persuasion" le vendredi 3 septembre de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 3** "Art d'inspirer pour persuader" le vendredi 10 septembre de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 4A** "La maîtrise de la persuasion" le vendredi 17 septembre de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 4B** "La maîtrise de la persuasion" le vendredi 24 septembre de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 4C** "La maîtrise de la persuasion" le vendredi 1er octobre de 14h à 18h (FR)
- **Atelier 4D** "La maîtrise de la persuasion" le vendredi 15 octobre de 14h à 18h (FR)

Groupe privé Facebook

- ✓ **Partage** : connaissances, expertises, retour d'expériences.
- ✓ **Échange** : création de liens, partenariats
- ✓ **Entraide** : Demande de feedback, défis
- ✓ **Victoire** : Partagez-nous vos succès !



Les moyens pédagogiques et d'encadrement



- Portail de formation pour l'ensemble des cours à disposition : vidéos, audios et supports pédagogiques avec des exercices qui finalisent l'apprentissage par un travail personnel.
- Organisation d'ateliers selon un planning communiqué au préalable.

Le dispositif de suivi d'exécution du programme et d'appréciation des résultats



Tout au long de votre parcours, vous aurez des questionnaires d'évaluation à la fin de chaque module.

Les conditions de mise en œuvre



- Formation en e-learning avec mise à disposition d'une plateforme, d'un groupe privé Facebook et d'une équipe support dédiée pour toute question ou toute demande.
- Invitation aux ateliers avec relances pour sensibiliser le stagiaire.
- Connexion et participation aux échanges sur le groupe privé Facebook.

Accessibilité

Tout public - Conformité réglementaire de l'accès aux personnes à mobilité réduite.

Sanction de la Formation



Attestation de fin de formation.

MASTER Persuasion

