WHANÉO CAMPUS

BOOK FORMATIONS

PARCOURS PROFESSIONNELS

2025

FORMATIONS COMMERCIALES

- Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante
- Maîtriser l'entretien de vente et conclure sans jamais sacrifier sa valeur
- Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1 - www.whaneo-campus.com
Contact : 09 72 62 59 96 | Email : contact@whaneo-campus.com

TABLE DES MATIÈRES

BOOK FORMATION WHANÉO CAMPUS

FORMATIONS PROFESSIONNELLES COURTES

01 Mot de bienvenue du dirigeant p.03

02 Présentation formation **Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante** p.04

03 Présentation formation **Maîtriser l'entretien de vente et conclure sans jamais sacrifier sa valeur** p.09

04 Présentation formation **Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente - Niveau 1** p.14

05 Présentation formation **Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente - Niveau 2** p.19

06 Contacts p.24



Le succès n'est jamais le fruit du hasard, mais celui de la clarté, de la détermination et de l'action.

Mot de bienvenue du dirigeant

Chez Whanéo Campus, nous sommes convaincus que chaque individu possède en lui un potentiel extraordinaire. Trop souvent, ce potentiel reste inexploité faute d'accompagnement, de méthode ou simplement de confiance en soi. Notre mission est claire : vous donner les outils, les connaissances et la motivation nécessaires pour transformer vos ambitions en réussites concrètes.

Nous croyons fermement que l'éducation et la formation ne sont pas de simples transmissions de savoirs, mais des leviers puissants de transformation personnelle et professionnelle. Chaque formation que nous proposons a été pensée pour être à la fois pratique, inspirante et alignée sur les réalités du marché.

En intégrant Whanéo Campus, vous ne suivez pas seulement une formation : vous rejoignez une communauté qui croit en vous, qui valorise vos efforts et qui vous accompagne jusqu'à vos objectifs. Votre réussite est notre plus belle victoire.

Bienvenue dans cette aventure, et souvenez-vous : votre avenir commence aujourd'hui.

Dérème TANO
Fondateur & Dirigeant de WhanéO Campus

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1
Programme en vigueur le 01/10/2025

WHANÉO CAMPUS

1

FORMATION COMMERCIALE

TECHNIQUES DE PROSPECTION ET PRISE DE CONTACT IMPACTANTE

2025

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1 - www.whaneo-campus.com

Contact : 09 72 62 59 96 | Email : contact@whaneo-campus.com

FICHE PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante

Devenez un expert de la prospection digitale et décrochez plus de rendez-vous qualifiés sans jamais brader votre valeur.

Objectifs pédagogiques



À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les spécificités de la prospection à distance (email, téléphone, réseaux sociaux, visio).
- Construire un fichier de prospection qualifié et segmenté.
- Préparer des scripts de prospection (appels, emails, LinkedIn) efficaces et personnalisés.
- Passer les barrages (assistants, filtres) avec professionnalisme.
- Traiter les objections récurrentes et renforcer leur posture commerciale.
- Accrocher efficacement un interlocuteur en moins de 30 secondes.
- Décrocher et sécuriser des rendez-vous qualifiés en limitant les no-shows.
- Utiliser les outils numériques et CRM pour automatiser et améliorer leur prospection.
- Adopter une posture éthique et professionnelle pour construire une relation durable.

Public visé

- Commerciaux B2B et B2C
- Entrepreneurs, indépendants et consultants
- Responsables commerciaux et business developers
- Toute personne amenée à prospecter à distance

Prérequis

- Avoir une activité nécessitant de la prospection commerciale
- À l'aise avec les outils numériques de base (email, visioconférence, réseaux sociaux)

Durée et modalités

Durée totale : 12 Heures

Format : Classe virtuelle (Zoom) ou Elearning

Modalités pédagogiques :

- Exposés
- Cas pratiques
- Jeux de rôle
- Exercice d'application
- Mises en situations réelles

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1
Programme en vigueur le 01/10/2025

Contenu détaillé

Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante

Devenez un expert de la prospection digitale et décrochez plus de rendez-vous qualifiés sans jamais brader votre valeur.

Module 1 : Comprendre la prospection à distance aujourd'hui

- Évolution des canaux de prospection (téléphone, email, réseaux sociaux, vidéo)
- Différences avec la prospection terrain
- Avantages et contraintes spécifiques

Module 2 : Pourquoi prospecter à distance ?

- Atteindre des cibles difficiles à rencontrer physiquement
- Optimisation du temps et des ressources
- Scalabilité et réplicabilité
- Études de cas concrets

Module 3 : Comment prospecter à distance ?

- Muscler son mental de prospecteur
- Acquérir un fichier qualifié et fiable
- Segmenter sa base de contacts intelligemment
- Préparer un script de prospection percutant
- Passer le barrage secrétaire avec professionnalisme
- Gérer et vaincre les objections récurrentes
- Accrocher efficacement son interlocuteur
- Décrocher et verrouiller un rendez-vous

Module 4 : Mesurer, ajuster et progresser

- KPIs à suivre : taux d'ouverture, taux de réponse, RDV obtenus, taux de conversion
- Tableaux de bord et suivi personnel
- Adapter son approche en fonction des résultats

Module 5 : Éthique et posture du prospecteur

- Convaincre sans manipuler
- Respecter l'attention du prospect
- Créer une relation, même sans conversion

Module 6 : Synthèse et plan d'action personnel

- Récapitulatif des étapes clés
- Auto-évaluation et axes de progrès
- Construction d'un plan d'action sur 30 jours

Bonus : Secrets des meilleurs prospecteurs

- 5 habitudes des top performeurs
- Séquences prêtes à l'emploi (cold email, appels)



Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante

Devenez un expert de la prospection digitale et décrochez plus de rendez-vous qualifiés sans jamais brader votre valeur.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques (référentiels, concepts, bonnes pratiques)
- Exercices pratiques (écriture de scripts, simulations d'appels, rédaction d'emails)
- Études de cas réels
- Mises en situation avec jeux de rôle et feedback personnalisé
- Exploitation d'outils numériques (CRM, automation, Sales Navigator)



Adaptation aux profils des participants :
Les objectifs pédagogiques, les cas pratiques et les mises en situation sont ajustés en fonction du niveau d'expérience, du secteur d'activité et des besoins spécifiques exprimés par les participants lors du positionnement préalable.

Modalités d'évaluation

- Quiz de validation des acquis
- Exercices pratiques corrigés
- Mise en situation finale : simulation d'une séquence de prospection complète
- Évaluation à chaud de la satisfaction des participants

Certification / Attestation

- À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise aux participants



Techniques de prospection à distance et prise de contact impactante

Devenez un expert de la prospection digitale et décrochez plus de rendez-vous qualifiés sans jamais brader votre valeur.



Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptation des modalités sur demande)

Tarifs

- En inter-entreprise (groupe) : 990 € HT / participant
- En intra-entreprise : sur devis (personnalisation possible du contenu)
- En e-learning : 690 € HT / participant

Infos pratiques

- Délai d'accès : 7 jours ouvrés après validation de l'inscription
- Moyens techniques : ordinateur + connexion internet
- Accompagnement individuel possible (suivi post-formation en option)
- Chaque inscription fait l'objet d'un entretien ou questionnaire préalable afin d'adapter les contenus et modalités aux besoins spécifiques de l'apprenant.
- Un suivi est réalisé après la formation (enquête d'impact et échange individuel si souhaité) afin de mesurer l'application des acquis et d'accompagner la progression.
- Les retours des apprenants, des formateurs et des financeurs sont analysés régulièrement afin d'améliorer en continu nos formations.

- Nos formateurs sont des professionnels expérimentés dans la vente et l'entrepreneuriat digital, disposant chacun d'au moins 10 ans d'expérience terrain et formés aux méthodes pédagogiques actives.

- **Gestion des réclamations**
  Toute réclamation peut être adressée par mail à reclamations@whaneo-campus.com.
  Elle sera analysée et traitée dans un délai maximum de 7 jours ouvrés.

" ***Générez plus de rendez-vous qualifiés en moins de temps*** *grâce aux techniques modernes de prospection à distance. Repartez avec des scripts prêts à l'emploi, une méthodologie éprouvée et un plan d'action concret pour performer dès demain.* "

WhanéO Campus

Formez-vous autrement, réussissez durablement !

WHANÉO CAMPUS

2

FORMATION COMMERCIALE

MAÎTRISER L'ENTRETIEN DE VENTE ET CONCLURE SANS JAMAIS SACRIFIER SA VALEUR

2025

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1 - www.whaneo-campus.com

Contact : 09 72 62 59 96 | Email : contact@whaneo-campus.com

FICHE PROGRAMME DE FORMATION

Maîtrisez l'entretien de vente et concluez sans jamais sacrifier votre valeur

La méthode pour structurer vos rendez-vous commerciaux, négocier avec impact et signer plus de ventes en restant aligné avec votre vraie valeur.

Objectifs pédagogiques



À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Mener un entretien de vente structurant et impactant
- Créer une relation de confiance dès les premières minutes
- Identifier précisément les besoins et motivations d'achat du client
- Argumenter de façon convaincante sans discours standardisé
- Maîtriser les techniques de négociation gagnant-gagnant
- Conclure efficacement, même face à un prospect hésitant
- Utiliser les outils digitaux et l'IA pour gagner en efficacité commerciale

Public visé

- Commerciaux B2B / B2C
- Responsables commerciaux / chargés d'affaires
- Entrepreneurs, freelances, coachs, consultants
- Toute personne qui souhaite structurer ses entretiens de vente et conclure plus efficacement

Prérequis

- Avoir une activité nécessitant de la négociation commerciale
- À l'aise avec les outils numériques de base (email, visioconférence, réseaux sociaux)

Durée et modalités

Durée totale : 12 Heures

Format : Classe virtuelle (Zoom) ou Elearning

Niveau : Débutant à confirmé

Accessible sur ordinateur, tablette, mobile

Modalités pédagogiques :

- Exposés
- Cas pratiques
- Jeux de rôle
- Exercice d'application
- Mises en situations réelles



© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1
Programme en vigueur le 01/10/2025

Contenu détaillé

Maîtrisez l'entretien de vente et concluez sans jamais sacrifier votre valeur

La méthode pour structurer vos rendez-vous commerciaux, négocier avec impact et signer plus de ventes en restant aligné avec votre vraie valeur.

Module 1 : Maîtriser les bases de l'entretien de vente

- Les grandes étapes d'un entretien structurant (accueil, découverte, proposition, engagement)
- La posture commerciale : écoute active, langage corporel, gestion du silence, techniques de questionnement
- Créer un climat de confiance dès les premières secondes : techniques verbales et non verbales

Module 2 : Découverte client et analyse des besoins

- Questions ouvertes vs fermées : savoir orienter la conversation sans diriger
- Identifier les motivations profondes d'achat (valeurs, enjeux, douleurs, déclencheurs)
- Qualifier efficacement son prospect avec les méthodes BANT, SONCAS, DISC
- Créer des personas commerciaux pour mieux anticiper les attentes

Module 3 : Argumentation percutante et personnalisée

- Construire un argumentaire orienté bénéfices et transformation client
- Adapter son discours au profil du client (rationnel, émotif, économique, indécis)
- Utiliser le storytelling et les preuves sociales comme leviers de conviction
- Gérer le rythme et le ton de l'entretien pour créer une dynamique persuasive

Module 4 : Techniques de négociation efficaces

- Négocier sans brader : techniques de création de valeur perçue
- La logique du "give & get" : équilibrer concessions et contreparties
- Gérer les objections sans se justifier : reformulation, effet miroir, CAP
- Mener une négociation gagnant-gagnant avec assertivité et empathie

Module 5 : Conclure avec confiance

- Identifier le bon moment pour clore l'entretien : signaux verbaux et non verbaux
- Closing direct, progressif, par implication, par alternative ou storytelling
- Créer un sentiment d'urgence éthique (rareté, bonus limités, temporalité)
- Techniques pour débloquer les hésitations sans pression commerciale

Module 6 : Préparer le suivi post-closing

- Annoncer et structurer les prochaines étapes pour rassurer et engager
- Mettre en place un système de relance personnalisée
- Fidéliser dès le lendemain de la signature avec des actions concrètes
- Détecter les opportunités de revente ou recommandation (up-sell, cross-sell)

Module 7 : Booster sa performance commerciale grâce à l'IA

- Utiliser ChatGPT pour rédiger des mails de relance, scripts d'appels, accroches personnalisées
- Exploiter les outils d'IA pour analyser les objections les plus récurrentes et affiner ses réponses
- Automatiser certaines tâches de suivi grâce à des outils comme HubSpot, Lemlist, Apollo.io
- Créer des matrices d'aide à la négociation et au closing avec l'aide d'un assistant IA

FORMATION PROFESSIONNELLE

Maîtrisez l'entretien de vente et concluez sans jamais sacrifier votre valeur

La méthode pour structurer vos rendez-vous commerciaux, négocier avec impact et signer plus de ventes en restant aligné avec votre vraie valeur.



Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques (concepts, bonnes pratiques)
- Études de cas réels
- Mises en situation avec jeux de rôle et feedback personnalisé
- Fiches pratiques, synthèses et templates adaptables
- Exercices interactifs, quiz de validation et mises en application concrètes
- Accès à une communauté de pairs pour échanger, poser des questions et partager ses cas

Adaptation aux profils des participants :

Les objectifs pédagogiques, les cas pratiques et les mises en situation sont ajustés en fonction du niveau d'expérience, du secteur d'activité et des besoins spécifiques exprimés par les participants lors du positionnement préalable.

Modalités d'évaluation

- Quiz de validation des acquis
- Exercices pratiques corrigés
- Mise en situation finale : simulation d'une séquence d'entretien de vente
- Évaluation à chaud de la satisfaction des participants

Certification / Attestation

- À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise aux participants



FORMATION PROFESSIONNELLE

Maîtrisez l'entretien de vente et concluez sans jamais sacrifier votre valeur

La méthode pour structurer vos rendez-vous commerciaux, négocier avec impact et signer plus de ventes en restant aligné avec votre vraie valeur.



Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptation des modalités sur demande)

Tarifs

- En inter-entreprise (groupe) : 990 € HT / participant
- En intra-entreprise : sur devis (personnalisation possible du contenu)
- En e-learning : 690 € HT / participant

Infos pratiques

- Délai d'accès : 7 jours ouvrés après validation de l'inscription
- Moyens techniques : ordinateur + connexion internet
- Accompagnement individuel possible (suivi post-formation en option)
- Chaque inscription fait l'objet d'un entretien ou questionnaire préalable afin d'adapter les contenus et modalités aux besoins spécifiques de l'apprenant.
- Un suivi est réalisé après la formation (enquête d'impact et échange individuel si souhaité) afin de mesurer l'application des acquis et d'accompagner la progression.
- Les retours des apprenants, des formateurs et des financeurs sont analysés régulièrement afin d'améliorer en continu nos formations.

- Nos formateurs sont des professionnels expérimentés dans la vente et l'entrepreneuriat digital, disposant chacun d'au moins 10 ans d'expérience terrain et formés aux méthodes pédagogiques actives.

- **Gestion des réclamations**
  Toute réclamation peut être adressée par mail à reclamations@whaneo-campus.com.
  Elle sera analysée et traitée dans un délai maximum de 7 jours ouvrés.

> ***" Concluez plus de ventes sans brader vos prix ni douter de votre valeur ".***
> *Avec cette formation, vous apprendrez à conduire vos entretiens avec méthode, à négocier avec assurance et à finaliser vos ventes dans la sérénité. Repartez avec une approche structurée, des techniques concrètes et la confiance nécessaire pour transformer chaque rendez-vous en opportunité gagnante.*

WhanéO Campus

Formez-vous autrement, réussissez durablement !

WHANÉO CAMPUS

3

FORMATION COMMERCIALE

MAÎTRISER L'ART DE LA PERSUASION APPLIQUÉE AU MÉTIER DE LA VENTE

NIVEAU 1 : LES FONDAMENTAUX

2025

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 -V1 - www.whaneo-campus.com

Contact : 09 72 62 59 96 | Email : contact@whaneo-campus.com

FICHE PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

Niveau 1 : Les fondamentaux

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes psychologiques qui sous-tendent la persuasion.
- Identifier et utiliser les techniques fondamentales d'influence.
- Structurer un message persuasif clair et impactant.
- Développer une communication persuasive dans un cadre éthique et non coercitif.
- Appliquer ces techniques dans des situations concrètes (prospection, réunions, interactions sociales).

Public visé

- Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant renforcer leurs compétences.
- Managers, leaders d'équipe, entrepreneurs.
- Professionnels en contact avec le public (formateurs, coachs, communicants).
- Toute personne voulant améliorer sa capacité à convaincre dans la vie quotidienne.

Prérequis

- Aucun prérequis. Formation accessible à tous.

Durée et modalités

Durée totale : 2 jours (14 Heures)

Format : Classe virtuelle (Zoom) ou Elearning

Niveau : Débutant à confirmé

Accessible sur ordinateur, tablette, mobile

Modalités pédagogiques :

- Exposés
- Cas pratiques
- Jeux de rôle
- Exercice d'application
- Mises en situations réelles



© Whanéo Campus - Catalogue 2025- V1
Programme en vigueur le 01/10/2025

Contenu détaillé : Niveau 1 : Les fondamentaux

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Module 1 : Introduction à la persuasion

- Définir la persuasion et la distinguer de la manipulation.
- Comprendre les enjeux éthiques et les bénéfices.
- Identifier les domaines d'application (commerce, management, vie personnelle).

Module 2 : Bases psychologiques de l'influence

- Découverte des biais cognitifs et de leur rôle.
- Processus de prise de décision du cerveau humain.
- Les 6 principes universels de Cialdini (réciprocité, rareté, autorité, cohérence, preuve sociale, sympathie).

Module 3 : Structurer un message persuasif

- La méthode CAB : Caractéristique – Avantage – Bénéfice.
- Le modèle PAS : Problème – Agitation – Solution.
- Exercices pratiques : créer un pitch convaincant en 2 minutes.

Module 4 : La communication persuasive au quotidien

- Utiliser la reformulation et l'écoute active.
- Construire une relation de confiance.
- Exemples : prospection téléphonique, entretien client, réunion interne.

Module 5 : Mise en pratique et exercices

- Jeux de rôle : convaincre un interlocuteur sceptique.
- Études de cas inspirées de situations réelles.
- Feedbacks personnalisés.



Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente : Niveau 1 : Les fondamentaux

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.
- Études de cas concrets issus du monde professionnel.
- Mises en situation et jeux de rôle.
- Supports pédagogiques fournis (PDF, fiches pratiques).

- **Adaptation aux profils des participants :** Les objectifs pédagogiques, les cas pratiques et les mises en situation sont ajustés en fonction du niveau d'expérience, du secteur d'activité et des besoins spécifiques exprimés par les participants lors du positionnement préalable.



Modalités de suivi

- Groupes restreints (8 à 12 participants).
- Suivi post-formation par e-mail (fiches outils + conseils d'application).

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation en début et fin de formation.
- Exercices pratiques observés et corrigés par le formateur.
- Étude de cas finale validant l'acquisition des compétences.
- Attestation de formation remise au participant.

Certification / Attestation

- À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise aux participants



(*) Voir les CGV WhanéO Campus

FORMATION PROFESSIONNELLE

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente : Niveau 1 : Les fondamentaux

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.



Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
- Un entretien préalable permet d'adapter les modalités (supports adaptés, rythme, accompagnement spécifique).

Tarifs

- En inter-entreprise (groupe) : 990 € HT / participant
- En intra-entreprise : sur devis (personnalisation possible du contenu)
- En e-learning : 690 € HT / participant

Infos pratiques

- Délai d'accès : 7 jours ouvrés après validation de l'inscription
- Moyens techniques : ordinateur + connexion internet
- Accompagnement individuel possible (suivi post-formation en option)
- Chaque inscription fait l'objet d'un entretien ou questionnaire préalable afin d'adapter les contenus et modalités aux besoins spécifiques de l'apprenant.
- Un suivi est réalisé après la formation (enquête d'impact et échange individuel si souhaité) afin de mesurer l'application des acquis et d'accompagner la progression.
- Les retours des apprenants, des formateurs et des financeurs sont analysés régulièrement afin d'améliorer en continu nos formations.

- Nos formateurs sont des professionnels expérimentés dans la vente et l'entrepreneuriat digital, disposant chacun d'au moins 10 ans d'expérience terrain et formés aux méthodes pédagogiques actives.

- **Gestion des réclamations**
  Toute réclamation peut être adressée par mail à reclamations@whaneo-campus.com.
  Elle sera analysée et traitée dans un délai maximum de 7 jours ouvrés.

> ***Convainquez naturellement vos interlocuteurs sans avoir besoin d'insister ni de vous épuiser.***
> *Avec cette formation, vous découvrirez les bases psychologiques de la persuasion, apprendrez à structurer vos messages et à créer un climat de confiance dans toutes vos interactions. Repartez avec des outils simples, des techniques immédiatement applicables et la confiance pour convaincre efficacement au quotidien.*

WhanéO Campus

Formez-vous autrement, réussissez durablement !

WHANÉO CAMPUS

4

FORMATION COMMERCIALE

MAÎTRISER L'ART DE LA PERSUASION APPLIQUÉE AU MÉTIER DE LA VENTE

NIVEAU 2 : TECHNIQUES AVANCÉES DE LA PERSUASION

2025

© Whanéo Campus - Catalogue 2025 - V1 - www.whaneo-campus.com

Contact : 09 72 62 59 96 | Email : contact@whaneo-campus.com

FICHE PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

Niveau 2 : Techniques avancées de la persuasion

La méthode pour influencer avec subtilité, gérer les objections les plus difficiles et conclure avec assurance, sans jamais forcer ni manipuler.

Objectifs pédagogiques

- Utiliser des leviers psychologiques avancés dans ses interactions.
- Déployer l'art du storytelling persuasif pour capter et convaincre.
- Gérer efficacement les objections et résistances.
- Pratiquer la persuasion non verbale et implicite.
- Développer une stratégie d'influence durable et éthique.

Public visé

- Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant renforcer leurs compétences.
- Managers, leaders d'équipe, entrepreneurs.
- Professionnels en contact avec le public (formateurs, coachs, communicants).
- Toute personne voulant améliorer sa capacité à convaincre dans la vie quotidienne.
- Toute personne ayant déjà acquis les bases de la persuasion (Niveau 1 ou expérience équivalente).

Prérequis

- Avoir suivi la formation Niveau 1 ou disposer de connaissances de base en communication persuasive.

Durée et modalités

Durée totale : 2 jours (14 Heures)

Format : Classe virtuelle (Zoom) ou Elearning

Niveau : Débutant à confirmé

Accessible sur ordinateur, tablette, mobile

Modalités pédagogiques :

- Exposés
- Mises en situations réelles
- Ateliers pratiques et simulations complexes.
- Études de cas réels (vente, négociation, management).
- Analyse de vidéos et décryptage du langage corporel.
- Exercices personnalisés avec feedbacks.



Contenu détaillé : Niveau 2 : Techniques avancées de la persuasion

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Module 1 : Les mécanismes cognitifs avancés

- Les biais d'ancrage, de contraste et de cadrage.
- Les déclencheurs émotionnels puissants.
- Neurosciences appliquées à la persuasion.

Module 2 : L'art du storytelling persuasif

- Construire une histoire qui captive.
- Utiliser la narration pour illustrer un argument.
- Cas pratiques : storytelling en prospection et en présentation.

Module 3 : Les cadres mentaux et le recadrage stratégique

- Identifier les croyances et perceptions de l'interlocuteur.
- Techniques de recadrage pour transformer une objection en opportunité.
- Exercices de reformulation avancée.

Module 4 : Gérer les objections et résistances

- Techniques pour accueillir et valider une objection.
- Stratégies pour lever la résistance (effet miroir, objection anticipée).
- Jeux de rôle : négociation difficile.

Module 5 : La persuasion avancée dans la pratique professionnelle

- Persuasion en closing et négociation stratégique.
- Persuasion silencieuse : posture, voix, regard.
- Applications multi-contextes : vente, management, prise de parole publique.



Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente : Niveau 1 : Les fondamentaux

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.

Méthodes pédagogiques

- Ateliers pratiques et simulations complexes.
- Études de cas réels (vente, négociation, management).
- Analyse de vidéos et décryptage du langage corporel.
- Exercices personnalisés avec feedbacks.

- **Adaptation aux profils des participants :** Les objectifs pédagogiques, les cas pratiques et les mises en situation sont ajustés en fonction du niveau d'expérience, du secteur d'activité et des besoins spécifiques exprimés par les participants lors du positionnement préalable.



Modalités de suivi

- Groupes restreints (8 à 12 participants).
- Suivi post-formation par e-mail (fiches outils + conseils d'application).

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation en début et fin de formation.
- Exercices pratiques observés et corrigés par le formateur.
- Étude de cas finale validant l'acquisition des compétences.
- Attestation de formation remise au participant.

Certification / Attestation

- À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise aux participants







FORMATION PROFESSIONNELLE

Maîtriser l'art de la persuasion appliquée au métier de la vente : Niveau 1 : Les fondamentaux

La méthode pour comprendre les leviers psychologiques, construire des messages percutants et convaincre naturellement tout en restant authentique.



Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
- Un entretien préalable permet d'adapter les modalités (supports adaptés, rythme, accompagnement spécifique).

Tarifs

- En inter-entreprise (groupe) : 990 € HT / participant
- En intra-entreprise : sur devis (personnalisation possible du contenu)
- En e-learning : 690 € HT / participant

Infos pratiques

- Délai d'accès : 7 jours ouvrés après validation de l'inscription
- Moyens techniques : ordinateur + connexion internet
- Accompagnement individuel possible (suivi post-formation en option)
- Chaque inscription fait l'objet d'un entretien ou questionnaire préalable afin d'adapter les contenus et modalités aux besoins spécifiques de l'apprenant.
- Un suivi est réalisé après la formation (enquête d'impact et échange individuel si souhaité) afin de mesurer l'application des acquis et d'accompagner la progression.
- Les retours des apprenants, des formateurs et des financeurs sont analysés régulièrement afin d'améliorer en continu nos formations.

- Nos formateurs sont des professionnels expérimentés dans la vente et l'entrepreneuriat digital, disposant chacun d'au moins 10 ans d'expérience terrain et formés aux méthodes pédagogiques actives.

- **Gestion des réclamations**
  Toute réclamation peut être adressée par mail à reclamations@whaneo-campus.com.
  Elle sera analysée et traitée dans un délai maximum de 7 jours ouvrés.

Influencez avec subtilité et concluez vos négociations les plus stratégiques sans céder à la pression.
Avec cette formation, vous maîtriserez les techniques avancées de persuasion, saurez gérer les objections avec assurance et utiliserez l'art du storytelling pour captiver vos interlocuteurs. Repartez avec une approche éprouvée, des méthodes puissantes et l'aisance nécessaire pour transformer chaque interaction en succès concret.

WhanéO Campus

Formez-vous autrement, réussissez durablement !

Formateur Référent

WhanéO Campus - Formez-vous autrement, réussissez durablement !



Dérème TANO
Formateur Principal
Entraîneur commercial

Dérème TANO - Expert en Vente et Prospection digitale

Fondateur de WhanéO Campus et auteur du manuel « Réussir mon titre professionnel de Négociateur Technique Commercial », Dérème TANO met à profit plus de 12 ans d'expérience en développement commercial B2B et B2C. Spécialiste reconnu de la prospection digitale, il accompagne commerciaux et entrepreneurs à signer plus de contrats sans brader leur valeur. Pédagogue passionné, il transmet des méthodes concrètes, éthiques et immédiatement applicables pour transformer chaque rendez-vous en opportunité gagnante.

Contactez-nous !

Téléphone :
09 72 62 59 96

Adresse Email :
contact@whaneo-campus.com

Adresse :
1, rue des Rougeriots,
77600 Chanteloup-en-brie