

# Commerciaux : développez votre pouvoir d'influence

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

M2I FORMATION MERIGNAC  
Agnès RICHIR  
05.57.19.07.65  
a.richir@m2iformation.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)  
Autre public

### Sélection :

Dossier

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Aucune

### Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Mieux cerner vos interlocuteurs clients Communiquer plus efficacement Influencer sans manipuler.

## Contenu et modalités d'organisation

Découvrir les principes de la communication La relation avec son interlocuteur Les trois niveaux de communication Le verbal Le non-verbal Le paraverbal Les techniques de base de la communication Le concept de cadre de référence (la perception du discours par l'interlocuteur) Etre précis et à l'écoute de son interlocuteur S'exprimer positivement en fonction de son interlocuteur Mettre en place un rapport de qualité Etre cohérent par rapport à ses interlocuteurs Attitude mentale positive et négative Trouver les mots justes et les attitudes adaptées Adapter son langage Trouver les mots pour exprimer ses idées Adopter un langage proactif Renforcer son impact à l'oral Utiliser une stratégie de conquête et de fidélisation Programmation des opérations de conquête Muraille de fidélisation Mercatique relationnelle Outils de fidélisation Trouver des techniques de persuasion Les 6 techniques qui font la force du message Une source d'émission crédible Un message au contenu clair L'adaptation au cadre de référence Des données pertinentes Une dimension émotionnelle Une communication en retour Optimiser son potentiel Utiliser tout son cerveau Etre créatif Synthèse de la session Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant Bilan oral et évaluation à chaud

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

> **Attestation de fin de formation**

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00201460	du 01/07/2020 au 31/12/2022	Mérignac (33)	M2I FORMATION MERIGNAC		Non éligible	