

Mieux vendre en maîtrisant les mécanismes psychologiques liés à la vente

Programme de formation en présentiel

Objectifs

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre comment les émotions influencent les décisions d'achat dans une relation client
- Détecter les signaux émotionnels chez soi et chez l'autre pour ajuster sa posture de communication
- Identifier les croyances limitantes et biais cognitifs susceptibles de bloquer la relation commerciale
- Adopter une posture plus stable, plus claire et plus efficace grâce à une approche fondée sur les neurosciences et la PNL

Public visé et prérequis

- **Public visé** : tout public
- **Prérequis** : Aucun prérequis

Contenu de formation

- Comprendre l'influence des émotions sur l'achat :
 - Comprendre le fonctionnement du cerveau
 - Découvrir et comprendre le processus émotionnel pour mieux comprendre nos actions
 - Illustrations via des cas concrets et exemples du quotidien.
- Repérer des signaux émotionnels chez soi et chez l'autre :
 - Signes visibles et invisibles : ton, débit, attitude, expressions faciales
 - Mise en situation : entretien avec un client «parasité» par une émotion (peur, colère, tristesse...)
 - Débrief collectif : lecture de l'émotion + maintien d'une posture stable
- Identifier et recadrer les croyances et biais cognitifs :
 - Apports : croyances limitantes et biais fréquents en contexte commercial
 - Mise en situation : objection ancrée dans une croyance ("trop cher", "pas pour moi"...)
 - Travail en binômes : questionner, élargir le cadre de référence sans imposer ni interpréter.
- Synthèse et mise en action :
 - Retour sur les acquis clés
 - Bilan personnalisé des apprentissages, tour de table
 - Identification des points de progrès

	Administratif Programme de formation en présentiel	Version : 1 Date : 16/05/2025 Page : 2 / 2
---	--	---

Moyens permettant le suivi de la formation

- **Suivi de l'exécution** : signature des feuilles d'émargement par demi-journée (horaires) par les stagiaires et le formateur.

Durée, période de réalisation et modalités de déroulement

- **Durée totale de la formation** : 1 jour (7 heures)
- **Période de réalisation** : Lundi 29 Septembre 2025 à Orvault et Vendredi 17 Octobre 2025 à Angers
- **Horaires** : 9h-12h30 et 13h30-17h00.
- **Rythme** : en continu
- **Modalité de déroulement** : Présentiel en interentreprise
- **Lieu de formation** : Angers : 47 avenue du Grésillé 49000 ANGERS et Orvault : 6 Rue Louis Blériot 44700 ORVAULT

Durée et modalités d'inscription :

Les participants peuvent s'inscrire dès la réception du programme de formation de Gescolia et jusqu'à 15 jours avant la date de la formation.

Accessibilité :

La formation est pour tous et pour tous les profils de stagiaires. Tout à chacun peut suivre une formation dans notre organisme. Des aménagements pédagogiques et/ou organisationnels peuvent être mis en place et une proposition personnalisée sera réalisée pour que toute demande reçoive une réponse satisfaisante. A ce titre, l'organisme de formation s'est rapproché et est en contact avec l'Agefiph du Maine et Loire.

Statistiques :

Évaluation des formations

1. Indice de satisfaction des formations réalisées chez Gescolia : **98% en 2025**
2. Indice de satisfaction sur la pédagogie (animation, supports...) : **96% en 2025**