

EXPRESSION COMMERCIALE



Rédigé par
D'IODE SCHOOL

Parlez leur langue, vendez avec impact.

Tarifs



INTRA: 1020€ HT - (4 à 8 participants)

INTER: 2860€ HT - (6 à 12 participants)

COACHING PERSONNEL ou DEMANDE SPÉCIFIQUE: Sur devis



NIVEAU
Initiation



DURÉE
2 jours - 14 Heures



MODALITÉS
Présentiel



Pourquoi suivre cette formation?

Parce que chaque client a son propre langage, ses attentes, ses codes. Cette formation vous apprend à décoder les profils, adapter votre discours, et formuler vos propositions de manière percutante, en fonction des besoins, des objections et des émotions de votre interlocuteur. Vous développerez une expression commerciale stratégique, capable de créer de la confiance, d'anticiper les résistances et de convaincre avec justesse. Plus qu'un discours de vente, vous apprendrez à construire des messages qui parlent *vraiment* à vos clients.

À qui s'adresse cette formation?

- Commerciaux, responsables de clientèle, account managers
- Porteurs de projet ou dirigeants souhaitant structurer leur discours
- Managers ou consultants qui doivent défendre des idées en interne ou à l'externe
- Toute personne en contact avec des clients ou partenaires

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 🎯 Apprendre à adapter son langage commercial à différents profils de clients.
- 🎯 Développer des pitchs personnalisés et impactants.
- 🎯 Identifier les besoins réels et implicites des clients.
- 🎯 Élaborer un persona et cibler ses messages avec précision.
- 🎯 Gérer les objections avec fluidité et professionnalisme.
- 🎯 Développer une posture verbale et non verbale alignée avec le message à transmettre.

Compétences acquises

Maîtrise des outils d'analyse des besoins clients	Élaboration d'un langage de vente pertinent	Utilisation des techniques d'argumentation et de réfutation
Capacité à reconnaître et s'adapter à différents types de personnalités	Capacité à reconnaître et s'adapter à différents types de personnalités	Créer une relation commerciale sincère et pérenne

Programme du stage

• Analyser son client pour mieux s'adapter à lui

- 📌 **Objectif** : Savoir identifier le profil et les attentes d'un interlocuteur, même en temps court.
 - ◆ Identifier les niveaux de langage et les codes sociaux implicites.
 - ◆ Observer le verbal et le non verbal comme indices de personnalisation
 - ◆ DISC : repérer les typologies de personnalités pour ajuster son approche

• Concevoir un pitch clair et impactant

- 📌 **Objectif** : Créer des discours commerciaux ajustés aux besoins du client et à son contexte
 - ◆ Reformuler son pitch selon différents personae clients
 - ◆ Adapter son niveau de langage aux habitudes et profils clients

- ◆ Créer un pitch rapide, fluide, et apport de solutions
- ◆ Maîtrisez son para-verbal dans sa proposition orale

- **Défendre son offre et gérer les objections**

✦ **Objectif** : Transformer les résistances en opportunités

- ◆ Identifier les mécanismes de défense psychologiques des objections
- ◆ Appliquer la méthode CRAC (Comprendre, Reformuler, Argumenter, Contrôler)
- ◆ Utiliser la technique du pont : reconnaître sans approuver
- ◆ Préparer ses réfutations sans rigidité, avec agilité et assertivité

- **Valoriser ses forces dans l'argumentaire**

Savoir se positionner et donner du sens à son offre dans un environnement complexe

- ◆ Transformer une faiblesse perçue en force stratégique
- ◆ Alignement entre image, positionnement et discours
- ◆ Définir ses forces individuelles et collectives (politique, économique, sociale, culturelle, technologique, écologique).

PÉDAGOGIE INNOVANTE

Cette formation repose sur une **pédagogie active, humaine et appliquée**. L'approche met l'accent sur l'expérimentation réelle et l'ancrage des compétences.

Les mises en situation, les jeux d'improvisation, le feedback croisé, les ateliers d'écriture et les simulations face à un « client test » permettent à chacun de progresser rapidement et durablement.

Elle mobilise les **neurosciences** pour renforcer la mémorisation, les **sciences comportementales** pour ajuster la posture, et **l'art du pitch et de la mise en scène** pour gagner en présence.

Enfin, chaque session est **adaptée au secteur d'activité et aux cas concrets des participants**, pour garantir une transposition immédiate sur le terrain.

Méthode	Proposition
Une pédagogie ancrée dans les réalités du terrain	La formation part des situations concrètes rencontrées par les participants : échanges clients tendus, incompréhensions liées au langage ou aux attentes, refus mal interprétés. À travers des études de cas réels et des simulations ciblées, les participants apprennent à décrypter les enjeux derrière les mots et à ajuster leurs propositions en temps réel.
L'intelligence du langage comme levier stratégique	La formation développe une conscience fine des mots choisis, du ton adopté et du vocabulaire employé. Grâce à un travail sur les registres de langage, la reformulation persuasive et la posture orale, les participants acquièrent la capacité à adapter leur discours à différents interlocuteurs — RH, décideurs, techniciens — tout en conservant leur authenticité.
Une méthode active	Les séances sont construites autour de la pratique : création de pitches, présentations en conditions réelles, entraînements à la prise de parole sous pression. Cette pédagogie par l'expérimentation permet de sortir du format descendant pour construire une expression commerciale agile, impactante et immédiatement opérationnelle.
Le croisement des outils commerciaux et des outils humains	La formation mobilise des méthodes issues du marketing, de la psychologie sociale, de la communication non violente et du développement personnel. Elle vise autant à muscler l'argumentaire qu'à renforcer la confiance, la posture et la capacité à incarner son discours. L'objectif : vendre sans surjouer, convaincre sans manipuler.

© D'IODE SCHOOL 2025

Tout droits réservés

D'IODE PRODUCTIONS - 190, rue de la république, 92800 PUTEAUX

N° RCS 854 013 711 R.C.S. Nanterre / Siret : 85401371100015 - N° TVA FR30854013711