

L'art de persuader : langage d'influence et stratégies de vente



14 h



350,00 €

Public

Commerciaux, entrepreneurs, managers, négociateurs, indépendants et tous ceux souhaitant maîtriser les techniques d'influence et de persuasion dans la vente.

Prérequis

Aucun.

Objectifs

Le participant sera capable de :

• Comprendre comment fonctionnent les décisions inconscientes d'un client • Créer un lien de confiance rapide grâce aux techniques d'hypnose conversationnelle • Utiliser un langage calibré pour contourner les résistances • Transformer une objection en levier d'adhésion • Stimuler le désir d'achat sans créer de pression • Ancrer votre message dans l'émotion et la mémoire

Jour 1 : Les Fondamentaux de l'Hypnose dans la Communication Persuasive

? Comprendre comment fonctionne l'influence inconsciente

- Les neurosciences de la décision : pourquoi un client achète-t-il vraiment ?
- L'importance du langage hypnotique dans la persuasion
- Différence entre persuasion, manipulation et influence éthique

? Créer un lien hypnotique avec le client

- Utilisation des techniques de synchronisation et de recadrage
- Le langage non-verbal et la voix hypnotique
- Construire un rapport de confiance rapide avec un prospect

? Utiliser le langage hypnotique pour capter l'attention et orienter la décision

- Le Milton Modèle appliqué à la vente : suggestions indirectes, questions ouvertes, ancrages émotionnels
- Techniques de recadrage hypnotique pour surmonter les objections clients
- Créer un état d'absorption pour rendre l'offre irrésistible

Jour 2 : Techniques Avancées & Applications Pratiques

? La persuasion subtile à travers les mots

- L'effet de confusion hypnotique pour contourner les résistances
- Le principe du « Yes Set » : amener progressivement le client à dire « oui »
- Les suggestions imbriquées et les doubles contraintes : guider le choix du client sans qu'il ait l'impression de décider sous pression

? Gérer et contourner les objections avec l'hypnose conversationnelle

- Transformer un « je ne suis pas sûr » en « ça fait sens pour moi »
- Techniques pour désamorcer les freins inconscients à l'achat
- L'ancrage positif : rendre le produit ou service émotionnellement attractif

? L'hypnose en négociation et closing

- Techniques de storytelling hypnotique pour donner envie
- Créer une urgence hypnotique sans forcer la vente
- La technique de la projection future : aider le client à se voir avec le produit

Notre formatrice Laetitia Boutefeu :

Avec 10 années d'expérience en tant que store manager, Laetitia a développé une expertise pointue en **stratégies de vente, management d'équipe et expérience client**. Confrontée chaque jour aux enjeux de performance commerciale, elle a affiné sur le terrain sa capacité à convaincre, à fédérer et à transformer les objections en adhésion.

Parallèlement, elle s'est formée au coaching, à la PNL et à l'hypnose, jusqu'à devenir, entre autres, **formatrice pour de futurs hypnothérapeutes**, dans les centres IFAPME.

Cette double compétence lui permet aujourd'hui de proposer une approche inédite : **l'alliance de la rigueur commerciale et des techniques d'influence issues de l'hypnose**.

Informations pratiques

> **Droit d'inscription**
350,00 €

> **Horaires**
📍 Liège

> Du 17 mars 2026 au 24 mars 2026
Journée

> **Certificat - Attestation**
Attestation de participation

> **Aides sectorielles à la formation**
Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .

NOUVEAU - L'art de persuader : langage d'influence et stratégies de vente - Les 17 et 24/3/26, Liège

Renseignements

04.229.84.20

€ 350,00 €



Dates de formation

Les 17 et 24/3/26



Liège, Sainte Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1

4000 Liège

Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)