

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

// #3116

 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

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 3116 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/427074aa-0aa5-4082-841b-77314ef43482\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/427074aa-0aa5-4082-841b-77314ef43482) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

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 €

✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

> Horaires

📍 Liège

> Du 3 novembre 2026 au 10 novembre 2026
9h à 17h

> 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>) .

L'art de persuader : langage d'influence et stratégies de vente // #3116 - Les mardis 3 et 10/11/2026, Liège

Renseignements

04.229.84.20

€ 350,00 € ou 14 Chèques-Formation

 **Dates de formation**
Les mardis 3 et 10/11/2026

Horaire
9h à 17h

 **Liège, Sainte Beuve**

Boulevard Sainte-Beuve, 1
4000 Liège
Belgique

inscription-sainte-beuve@centreifapme.be

[04/229.84.20](tel:042298420)