



FORMATIONS COMMERCIALES

# C du BUSINESS

Psychologie de l'influence · Analyse comportementale · Négociation ·  
Leadership commercial

**95%**

Décisions émotionnelles

**x6**

Conversions avec Cialdini

**70%**

Achats psychologiques

**+40%**

Performance commerciale

La majorité des commerciaux ont été formés aux produits, aux argumentaires, aux processus. **Très peu ont été formés au cerveau de leur client.** C du Business comble ce manque : une formation fondée sur la psychologie cognitive, les neurosciences de la décision et 30 ans d'expérience terrain, pour transformer durablement la performance commerciale de vos équipes.

## Pourquoi vos commerciaux perdent des ventes qu'ils auraient dû gagner ?

Pas par manque de connaissance produit. Par manque de compréhension du cerveau humain.



### Ils parlent à la raison

Mais 95% des décisions d'achat sont émotionnelles, rationalisées après coup.



### Ils ont un seul discours

Pour des clients aux profils psychologiques radicalement différents.



### Ils subissent les objections

Au lieu de les décoder et d'y répondre à leur origine psychologique.



### Ils pressent la décision

Alors que la décision d'achat suit une courbe progressive que l'on ne peut pas brûler.

## Les 4 modules de la formation

Chaque module peut être suivi indépendamment ou en parcours complet. Format intra-entreprise, partout en France.

#### MODULE 1

🕒 Journée complète — 7h

**2 500 € HT**

### Psychologie de l'influence éthique en vente

Maîtriser les mécanismes psychologiques qui gouvernent la décision d'achat pour influencer de manière authentique et durable.

- Les 6 principes de Cialdini appliqués
- Pyramide de Maslow en situation réelle
- Structure APA du pitch authentique
- Les 7 biais cognitifs clés de la vente
- Influence éthique vs manipulation
- Plan d'action individuel signé

## Analyse comportementale et décodage client

Identifier le profil psychologique d'un interlocuteur en moins de 5 minutes et adapter son approche en temps réel.

- Les 7 zones du langage non-verbal
- Miroir, calibration, synchronisation
- L'écoute analytique à 3 niveaux
- Les 4 profils psychologiques clients
- Déclencheurs d'achat par profil
- Grille de décodage rapide remise

## Négociation bienveillante et closing

Traiter les objections à leur origine psychologique, défendre sa valeur sans céder, et conclure naturellement sans pression.

- Les 5 objections fondamentales
- 4 leviers de négociation éthique
- Signaux d'achat verbaux et non-verbaux
- Traitement analytique de chaque objection
- 5 techniques de closing sans pression
- Guide de closing remis

## Leadership commercial et performance d'équipe

Comprendre les mécanismes psychologiques de la motivation, adapter son management à chaque profil et prévenir le burnout commercial.

- Théorie SDT — motivation durable
- Management situationnel (4 quadrants)
- Signaux précurseurs du burnout
- Les 3 profils de motivation commerciale
- Feedback constructif — méthode SBI
- Plan de développement individuel

# Pourquoi C du Business ?

---



### Fondement scientifique

Cialdini, Kahneman, Maslow, Ekman, Damasio, Deci & Ryan. Pas des théories — des outils éprouvés.



### 70% pratique

Jeux de rôle, études de cas réels, exercices en binômes. Chaque participant repart avec des outils utilisables dès le lendemain.



### Adapté à votre secteur

Les cas traités sont issus de votre réalité. Pas d'exercices théoriques déconnectés du terrain.



### Suivi à 30 jours

Chaque participant reçoit un suivi personnalisé un mois après la formation pour ancrer les pratiques.



### Posture éthique

Influencer sans manipuler. Négocier sans contraindre. La performance durable passe par la confiance.



### Dossier clé en main

Convention, attestations, émargements, programme officiel. Tout est préparé et livré.

## Votre formatrice

### Cécile MERLETTE

*Psychanalyste spécialisée  
en psycho-criminologie*

Fondatrice de Corporate Insight  
& Associés  
et de l'Académie des  
Intelligences Judiciaires

Cécile Merlette est **psychanalyste spécialisée en psycho-criminologie**, auteure de *L'Art du Business* (Tomes 1 & 2) et fondatrice de Corporate Insight & Associés. Elle a étudié à l'EFPP et exerce depuis **30 ans** à l'intersection de la psychologie profonde et de la performance commerciale.

Ses formations s'appuient sur une conviction centrale : **comprendre le cerveau humain est la compétence commerciale la plus sous-estimée de notre époque**. Ses 30 000 abonnés LinkedIn et ses publications dans *L'Observatoire des Systèmes Humains* témoignent d'une expertise reconnue et d'une pédagogie qui parle aux praticiens.

Elle intervient en France entière, en intra-entreprise, pour des équipes de 8 à 15 participants, avec un engagement personnel dans le suivi post-formation.

Psychanalyste

Psycho-criminologue

30 ans d'expérience

Auteure

30 000 abonnés LinkedIn

Corporate Risk Profiling

## Ce que vous **recevez**

---

Chaque participant repart avec un dossier complet — et un suivi personnalisé.



Support pédagogique complet  
(PDF)



Grille des 4 profils psychologiques  
clients



Checklist des 5 objections  
fondamentales



Guide de closing — 5 techniques



Plan d'action individuel à 30 jours



Fiche synthèse par module



Attestation individuelle de  
formation



Suivi personnalisé à 30 jours par  
Cécile Merlette

## Tarifs & **organisation**

---

Formation intra-entreprise. Tarifs pour le groupe (8 à 15 participants). Possibilité de combiner les modules.

Module 1

**2 500** € HT

**Influence éthique**

Journée complète — 7h

Module 2

**1 500** € HT

**Décodage client**

Demi-journée — 3h30

Module 3

**2 500** € HT

**Négociation & closing**

Journée complète — 7h

Module 4

**2 500** € HT

**Leadership commercial**

Journée complète — 7h

Parcours complet

**9 000** € HT

**Les 4 modules**


24,5h de formation


**Économie de 500 € HT**  
vs. modules à l'unité

Financement OPCO accepté · Facturation entreprise · Convention de formation fournie

## Prêt à transformer votre équipe commerciale ?

Contactez Cécile Merlette pour un entretien préalable gratuit de 30 minutes. Ensemble, nous identifions les modules les plus adaptés à votre contexte et à vos objectifs.

 [contact@cecile-merlette-psychanalyste.fr](mailto:contact@cecile-merlette-psychanalyste.fr)

 06 31 96 17 83

 [www.cecile-merlette-psychanalyste.fr](http://www.cecile-merlette-psychanalyste.fr)

**Demander un entretien gratuit**

**Demander un devis**