C. du Business

FORMATIONS COMMERCIALES

C du BUSINESS

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

95%
Décisions émotionnelles

×6
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

MODULE 2

⏱ Demi-journée — 3h30 **1 500 € HT**

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

MODULE 3

⏱ Journée complète — 7h **2 500 € HT**

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

MODULE 4

⏱ Journée complète — 7h **2 500 € HT**

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.

Demander un entretien gratuit

Demander un devis

📧 contact@cecile-merlette-psychanalyste.fr

📞 06 31 96 17 83

🌐 www.cecile-merlette-psychanalyste.fr