

# PROGRAMME DE FORMATION

Construire des arguments percutants  
**Version du 06 Novembre 2025**

Sirius Academy

Société par Action Simplifiée immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés  
de Colmar sous le numéro 99219489400018

# Objectifs de la formation

La formation « **Construire des arguments percutants** » a pour objectif de permettre aux participants de structurer des argumentaires clairs, convaincants et adaptés à leurs clients, afin d'améliorer leur impact commercial et leur capacité à persuader.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- **Identifier et comprendre les besoins de sa cible**, grâce à la création d'un persona simple et à l'analyse des motivations d'achat (méthode SONCASE).
- **Construire des arguments solides et centrés client**, en utilisant la méthode CAB pour transformer une information produit en bénéfice concret.
- **Rendre ses messages plus percutants**, grâce à des techniques de formulation simples, de persuasion et de storytelling court.

# À qui s'adresse cette formation ?

La formation « **Construire des arguments percutants** » s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa capacité à convaincre, structurer un discours commercial efficace et valoriser son offre auprès de clients ou prospects.

Elle est particulièrement adaptée aux indépendants, commerciaux, auto-entrepreneurs ou créateurs d'entreprise souhaitant structurer et optimiser leur démarche de prospection.

## Prérequis

Aucune connaissance spécifique n'est requise pour suivre cette formation.

Une première expérience commerciale ou une appétence pour la vente et la relation client peut toutefois constituer un atout.

# Objectifs pédagogiques

## **Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :**

L'objectif global de la formation « Construire des arguments percutants » est de permettre aux participants de maîtriser les techniques essentielles pour formuler des arguments clairs, convaincants et adaptés à leurs clients, en transformant les caractéristiques de leur offre en bénéfices concrets et en utilisant des approches modernes de persuasion.

Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :

- Comprendre les besoins, motivations et attentes de sa cible, grâce à la création d'un persona simple et à l'utilisation de la méthode SONCASE pour identifier les leviers psychologiques d'achat.
- Savoir distinguer et articuler caractéristiques, avantages et bénéfices, afin de construire des arguments réellement orientés client, basés sur la valeur perçue et non sur la description technique.
- Maîtriser la méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice) pour structurer des arguments cohérents, crédibles et percutants, intégrant preuves, données ou exemples pour soutenir la démonstration.
- Être capable d'adapter ses arguments selon le profil du client et le canal de communication, qu'il s'agisse d'un email, d'un appel téléphonique ou d'un échange en face-à-face, en utilisant les principes clés de persuasion.
- Savoir simplifier, fluidifier et rendre plus impactant son discours, grâce à des techniques de formulation, de concision, de storytelling court et de communication orientée bénéfices.
- Développer une aisance progressive dans la présentation orale de ses arguments, en pratiquant l'auto-évaluation, la reformulation et la prise de parole structurée.

Cette formation a pour finalité d'aider les participants à adopter une posture de communicant efficace et orienté client, capable de convaincre rapidement, de mettre en valeur son offre et d'adapter son argumentaire avec précision et professionnalisme.

# Contenu de la formation

## Module 1 – Comprendre les besoins de sa cible

Leçon 1 : Identifier sa cible

Leçon 2 : Les motivations d'achat – Méthode SONCASE

Leçon 3 : Repérer les atouts de son offre

## Module 2 – Construire des arguments percutants

Leçon 1 : Caractéristiques, avantages et bénéfices

Leçon 2 : La méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice)

Leçon 3 : Rédiger un argumentaire structuré

## Module 3 – Rendre ses arguments percutants à l'oral et à l'écrit

Leçon 1 : Les principes de persuasion

Leçon 2 : Simplifier et fluidifier son message

Leçon 3 : Adapter son argumentaire selon le profil

Leçon 4 : S'auto-coacher pour progresser

# Tarif

Le coût total de la formation « Construire des arguments percutants » est fixé à 350€ TTC.

Ce tarif comprend :

- L'accès à l'ensemble des modules de formation.
- Les supports pédagogiques numériques.
- L'accès à un espace d'échanges (chat ou live) pour poser des questions et obtenir un accompagnement personnalisé.
- L'évaluation finale et la remise d'une attestation de formation.

Aucun frais supplémentaire n'est exigé.

# Modalités d'inscription

## ***L'inscription à la formation***

---

L'inscription à la formation « Construire des arguments percutants » s'effectue selon les étapes suivantes :

### **1. Demande d'inscription**

Le candidat remplit un formulaire d'inscription en ligne ou adresse une demande par email à l'organisme de formation.

### **2. Entretien ou échange préalable**

Un échange (par téléphone, visio ou chat) peut être proposé afin de vérifier l'adéquation entre les besoins du participant et les objectifs de la formation.

### **3. Validation de l'inscription**

L'inscription devient définitive à réception du contrat ou de la convention de formation dûment signé(e) et du règlement (total ou acompte selon les conditions prévues).

### **4. Confirmation**

Une convocation précisant les modalités pratiques (accès à la plateforme, dates, horaires, supports pédagogiques) est transmise par email avant le démarrage de la formation.

# Accessibilité aux personnes en situation de handicap

## ***Adaptation de la formation***

---

La formation « Construire des arguments percutants » est dispensée en e-learning asynchrone, permettant aux apprenants d'avancer à leur rythme, depuis leur propre environnement de travail.\*

Ce format favorise l'accessibilité pour les personnes rencontrant des contraintes physiques, sensorielles ou organisationnelles.

Les supports pédagogiques (vidéos, documents, exercices interactifs) sont conçus pour être consultables sur différents supports (ordinateur, tablette, smartphone) et accessibles à tout moment.

Toutefois, certaines situations spécifiques peuvent nécessiter des aménagements particuliers.

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins spécifiques avant l'inscription afin que des solutions adaptées puissent être étudiées (accompagnement individualisé, adaptation des supports, assistance technique, etc.).

Un référent handicap est disponible pour accompagner les apprenants dans leurs démarches et assurer la mise en œuvre des adaptations nécessaires.

Contact du référent handicap : Mickaël THIEBAUT 0618050159  
[siriusacademy.formation@gmail.com](mailto:siriusacademy.formation@gmail.com)

# Organisation

## ***Moyens pédagogiques et techniques :***

---

En plus de la formation, nous vous donnons accès à notre **plateforme de ressources documentaires**. Vous y retrouverez votre support de formation, complété avec des informations supplémentaires. Assistance, téléphone et chat.

L'apprenant prend autant de temps nécessaire à la validation de la formation sur notre plateforme dans la limite de 1 mois à partir de la date inscrite dans son contrat. Ainsi, nous estimons la durée totale de cette formation à **3 heures**.

# Modalités d'évaluation

En fin de module, **une évaluation des acquis** sera réalisée via un **exercice** pour s'assurer de la bonne acquisition des compétences visées par les objectifs de la formation. En fin de formation un **Cas concret et un quizz** permettront de juger la capacité de l'apprenant à réaliser un cycle de vente d'un bout à l'autre en utilisant les bonnes méthodes.

Un **questionnaire de satisfaction** vous sera également fourni, nous permettant de recueillir votre avis quant à la qualité de la prestation qui vous a été délivrée.

## Nature des Travaux demandés

Le bénéficiaire de la formation devra suivre *l'intégralité* de la formation, c'est à dire les différents chapitres qu'elle contient. Pour cela, il devra se **connecter sur son espace personnel**, sur la plateforme de Digiforma.

Le temps de formation estimé est de **3 heures effectives**. Néanmoins, vous disposez d'un accès 24/7 à la plateforme, dans la limite d'un mois à partir de la réception du lien de connexion à votre extranet.

## Modalités de suivi

A l'issue de chacun des modules, un exercice de mise en application viendra vérifier la bonne acquisition des connaissances par le bénéficiaire de la formation.

# Moyens d'organisation, d'accompagnement et d'assistance

La formation est dispensé dans un format e-learning asynchrone. Sur la plateforme, une interface de chat est mis à disposition de l'apprenant pour les problèmes techniques qu'il pourrait rencontrer dans l'utilisation de l'outil digital.

Un interlocuteur dédié est par ailleurs assigné à chacun des nouveaux stagiaires pour pouvoir répondre à toutes questions utiles au bon déroulé de sa formation. Il veille à ce que l'apprentissage de l'apprenant se déroule dans les meilleures conditions.

## Modalités spécifiques relatives aux FOAD

### ***Modalité de suivi et d'évaluation :***

---

La formation est réalisée en ligne, via différents modules. Le bénéficiaire réalise donc sa formation en validant, un à un, les modules de la formation en ligne.

### ***Nature des travaux demandés :***

---

La réussite des modules est sanctionnée à l'issue de chacun d'eux par un exercice. Celui-ci vise à s'assurer de la bonne acquisition par le bénéficiaire des connaissances nécessaires à la validation du modules visé. La formation, elle , est sanctionnée par un cas concret et un quizz permettant de s'assurer de la bonne application des règles théoriques.

### **Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique :**

Tout au long de sa progression, le bénéficiaire de la formation peut solliciter un support en ligne, disponible via un chat. Les interrogations peuvent être d'ordre technique (utilisation de la plateforme), elles sont alors envoyées à nos responsables techniques. Les interrogations peuvent également être d'ordre pédagogique (bonne assimilation des connaissances).

### **Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :**

Les réponses au chat sont réalisées par des experts qualité, experts dans leurs domaine de formation.

### **Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister :**

Les réponses au chat interviennent au plus tard 24h ouvrés après l'envoi du message.



*Sirius Academy*  
Société par Action Simplifiée immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés  
de Colmar sous le numéro 99219489400018