

# Questionnement ou l’Art de Poser des Questions pour Etre Efficace

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/questionnement-ou-lart-de-poser-des-questions-pour-etre-efficace*

DURÉE
**2 jours (14h)**

RÉFÉRENCE
**MC229**

CATÉGORIE
**Efficacité et Performance des Commerciaux**

INNOV MAROC

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre l'importance d'un bon questionnement dans un échange et ses grands pouvoirs pour atteindre votre objectif
- Appréhender les techniques de questionnement dans le cadre d'un échange formel ou informel
- Diriger et contrôler les entretiens en développant les techniques de questionnement

## POUR QUI ?

- Tout collaborateur



## Programme détaillé

### 1 / Cerner la place du questionnement dans un échange

- L’aptitude au questionnement, ligne de force du dialogue
- Les fonctions du questionnement : la question pour s’informer, la question épreuve de vérité, la question comme outil de réfutation, la question comme forme d’agression
- Adopter une attitude d'écoute pour mieux questionner
- Se rappeler les six points clés de la communication interpersonnelle
- La typologie des questions : ouvertes, fermées, alternatives

### 2 / Pratiquer les techniques de questionnement

- Question et affirmation
- Se préparer à questionner et à recevoir les réponses
- Questionner pour ouvrir et entretenir le dialogue
- Obtenir une information précise en posant les bonnes questions au bon moment
- Gérer les questions délicates qui impactent la qualité de la relation

### 3 / Questionner le métalangage de son interlocuteur

- Utiliser le méta-modèle
- Questionner les spécificités du langage : faits précis, présupposés, jugements, distorsions et généralités
- Réaliser le pouvoir constructif du questionnement
- Traiter les objections et rebondir

INNOV MAROC

### 4 / Maîtriser l'art du questionnement pour une efficacité relationnelle

- Mettre en adéquation son questionnement et son objectif
- Garder le contrôle du dialogue dans le respect de son interlocuteur
- Questionner pour progresser, convaincre et décider
- Répondre en pratiquant la communication assertive

### 5 / Réussir sa conclusion

- Les éléments clés
- Les différentes techniques de conclusion
- Garder le contrôle jusqu'à la fin du dialogue
- Veillez au verbal et non-verbal

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 26 au 27 Nov. 2026 | Distanciel |
| 26 au 27 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 25 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 25 au 26 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 22 au 23 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INOV MAROC

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com

Document généré le 25/11/2026 — Réf : MC229
INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC