



## MIEUX COMMUNIQUER POUR VALORISER NOTRE ENSEIGNE ET MIEUX VENDRE EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE

**BOOI**

Formation animée par **Eric LECOMTE**, Conseiller formateur

### PARTICIPANTS

· Commerçants, managers, vendeurs, employés au contact de la clientèle pour la vente et le conseil dans des commerces et points de ventes.

### DURÉE ET TARIF :

· 1 jour (7 heures)  
· 330 € HT (déjeuner inclus)

### PRÉREQUIS

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### HORAIRES :

· 9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30

**NOUVEAU**
**JE M'INSCRIS**

### OBJECTIFS

- Développer une relation de qualité avec tous ses interlocuteurs
- Développer une aisance relationnelle entre collègues (production, vente) et avec ses clients
- Echanger de façon constructive entre la production et la vente et avec ses clients
- S'approprier une démarche commerciale
- Créer un échange valorisant
- Valoriser nos propositions
- Gérer les objections

### PROGRAMME

- Tests : comment communiquez-vous ?
- Les apports de Marston : La méthode DISC.
- Nos freins dans la communication
- Nos motivations dans nos échanges
- Nos atouts et axes de progrès
- Les profils de mes collègues
- La mise en phase avec ses interlocuteurs
- Les échanges qui créent une relation de confiance et de qualité
- Un questionnement efficace
- Les motivations de nos clients
- Des arguments ciblés et construits
- Le discours positif
- Démarche de réponses aux objections

**DATES**
**LA ROCHE-SUR-YON**

· 8 juillet 2019