

## BOOI

BOULANGERIE - PÂTISSERIE 

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

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

**PARTICIPANTS**

· Boulangers, pâtisseries,  
conjoints collaborateurs, tous  
salariés de la boulangerie –  
pâtisserie

**DURÉE ET TARIF**

· **1 jour** (7 heures)  
· **INTER** : 495 € HT (repas inclus)  
· **INTRA** : nous consulter

**PRÉREQUIS**

· Cette formation ne nécessite  
pas de prérequis..

**HORAIRES :**

9h00 - 12h30 /  
14h00 - 17h30

## + D'INFOS &amp; INSCRIPTION



INTER

**CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?**

Contactez-nous par mail ou téléphone et nous  
fixerons une date en fonction de vos disponibilités.

[formation@competences-plus.pro](mailto:formation@competences-plus.pro) - 02 40 12 79 46



INTRA

 **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 réponse aux objections