

CPO2

COMMERCE DE PROXIMITÉ 

PERFECTIONNER SA COMMUNICATION POUR VALORISER NOTRE COMMERCE, VENDRE PLUS ET MIEUX

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

**PARTICIPANTS**

· Commerçants, conjoints
collaborateurs, salariés de
commerces de proximité
auprès des particuliers

**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 & 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 - 02 40 12 79 46



INTRA

 **OBJECTIFS**

- Développer une relation de qualité avec tous ses interlocuteurs
- Développer une aisance relationnelle entre collègues et avec ses clients
- Echanger de façon constructive entre nous et avec nos clients
- Identifier les préoccupations de nos clients et instaurer un climat de confiance
- Valoriser nos propositions sur nos productions pour convaincre
- Utiliser les objections comme leviers pour convaincre

 **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