

# GMOI



## ÊTRE À L'AISE DANS LA RELATION COMMERCIALE

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



### PARTICIPANTS

· Toute personne ayant un rôle commercial dans l'entreprise.



### DURÉE ET TARIF

· 3 jours non consécutifs (21h)  
· **INTER** : 1485 € HT (repas inclus)  
· **INTRA** : nous consulter



### PRÉREQUIS

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



### HORAIRE :

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

- Lever ses freins sur la relation commerciale
- Préparer et structurer son discours commercial
- Créer une relation de confiance avec ses clients pour mieux les connaître
- Valoriser et défendre ses propositions
- Oser conclure



### PROGRAMME

- Les règles de la communication en situation commerciale
- Les atouts et les freins dans la relation commerciale
- Les étapes pour mener notre entretien en clientèle
- La valorisation de son entreprise, de son rôle
- L'authenticité au service du relationnel
- Les outils d'écoute
- Le questionnement adapté pour une relation de confiance et un échange constructif
- Une argumentation en trois étapes
- Le discours positif
- Les objections, un levier pour convaincre
- La présentation du budget
- Les conclusions efficaces
- Échanges
- Tests
- Travaux en sous-groupes
- Réflexion en sous-groupes à partir d'une problématique à résoudre
- Mises en situation à partir de cas concrets et ciblés par rapport aux participants