

# ÊTRE À L'AISE DANS LA RELATION COMMERCIALE

**Comment structurer votre discours commercial  
et créer la confiance pour vous rendre performant  
face à vos clients ?**

## OBJECTIFS

*A l'issue de la formation, vous serez capable de :*

- Lever vos freins sur la relation commerciale
- Préparer et structurer votre discours commercial
- Créer une relation de confiance avec vos clients pour mieux les connaître
- Valoriser et défendre vos propositions
- Conclure en osant

[voir modalités au verso](#) →

## PRÉREQUIS

Toute personne ayant un rôle commercial dans l'entreprise

## PROGRAMME DE LA FORMATION

- Les règles de la communication en situation commerciale
- Les atouts et freins dans la relation commerciale
- Le questionnement adapté pour une relation de confiance et un échange constructif
- Les étapes pour mener votre entretien en clientèle
- La valorisation de votre entreprise et de votre rôle
- L'authenticité au service du relationnel
- Les outils d'écoute
- Une argumentation en trois étapes
- Le discours positif
- Les objections, un levier pour convaincre
- La présentation du budget
- Les conclusions efficaces
- Le discours positif

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Echanges
- Tests
- Travaux en sous-groupes
- Réflexions en sous-groupes à partir de problématiques à résoudre
- Mises en situations à partir de cas concrets et tirés des expériences des participants



Pour les artisans  
**une prise en charge est possible,**  
pour en connaître le montant :  
**nous consulter.**

**INSCRIPTION  
EN LIGNE**

