

*Cette formation interactive vous permet de découvrir les aspects d'analyse et de pratiques de la relation technique et commerciale avec un client*



**PUBLIC :**

Techniciens, ingénieurs, architectes, spécialistes.

**CONTEXTE :** activité de représentation technique chez des clients.

Accompagnement de l'acte d'achat fait par les décideurs.

**OBJECTIFS :**

- Connaître les bases d'une communication professionnelle efficace
- Etre capable d'utiliser les techniques de communication appropriées à une prise de décision de la part d'un client
- Développer son sens tactique et stratégique pour mieux préparer ses entretiens

**DUREE :**

14 heures sur 2 jours

Date : à définir

**LIEU :**

A définir

**INTERVENANT :**

- Formateur coach **Olivier Ouzé**  
24 ans d'expérience des formations  
Communication et négociation  
+ 3000 commerciaux formés

**Savoir promouvoir ses solutions techniques et Aider à la prise de décision**

**CONTENU :**

**- Découvrir les bases d'une communication efficace**

1. Etude d'un entretien avec un client
2. Focus sur quelques grandes qualités en communication
3. Autodiagnostic de ses compétences
4. La boîte noire
5. Les atouts du verbal et du non verbal
6. entraînement

**- Approfondir la structure d'un échange**

1. Quizz communication avec un client
2. Ce qu'un client attend comme informations
3. Ce que sont nos atouts
4. Comment formuler nos atouts pour qu'ils soient bien compris
5. tester :  
Convaincre – persuader – influencer
6. Construire sa propre grille de présentation des solutions
7. Entraînement

**- Traiter les situations délicates**

1. Pourquoi existe-t-il des tensions lors d'un échange ?
2. Ce qui rassure un interlocuteur
3. Comment dire non et comment dire oui
4. Conserver son objectif

**- Valoriser sa prestation**

1. La présentation d'un prix
2. S'assurer qu'un client a tout pour prendre sa décision

**- Bilan de la formation**



CO-ACTIONS – coopérative d'Activités et d'Entrepreneur.e.s  
S.C.I.C S.A.R.L à capital variable - RCS Bordeaux 529 817 157 – TVA INTRA : FR 74 529817157  
Tél. : 05 56 65 49 56 / info@co-actions.com - [www.co-actions.com](http://www.co-actions.com)  
Siège social et pour toutes correspondances: 3 place du 8 mai 1945 – 33 840 CAPTIEUX – SIRET 529 817 157 00017  
- NAF 9499Z  
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n° 72 33 08530 33 auprès du préfet de région Aquitaine.  
Etablissement secondaire – CO-ACTIONS Bâtiment – 33 190 LA REOLE – SIRET 529 817 157 00025 - NAF 4321A