



LA COMMUNICATION COMMERCIALE



LIEU DE LA FORMATION
SITE DE L'ENTREPRISE

PUBLIC CONCERNÉ

Salarié(e)

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉBUT DE LA FORMATION

Tout au long de l'année

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Plan de développement des compétences

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de construire un discours pour atteindre ses objectifs

CONTENU DE LA FORMATION

- Définir l'objectif
- Identifier son but et ses motivations
- Déterminer le contexte et le public
- Cibler ses ressources et ses moyens d'action
- Construire son discours
- S'interroger sur son raisonnement
- Identifier les arguments et les rendre pertinents
- Savoir illustrer ses propos et les valoriser
- Hiérarchiser ses arguments en fonction de l'objectif
- Adapter sa communication
- Faire passer des messages clairs et structurés
- Avoir une gestuelle cohérente avec le discours
- Réagir aux objections, critiques ou aléas

CONDITIONS DE FORMATION

- Formation intra-entreprise
- La durée sera déterminée en fonction du positionnement réalisé en amont de la formation
- Ce module nécessite l'inscription effective d'un minimum de participants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation de formation

PROFIL DES INTERVENANTS

Intervenants spécialisés du GRETA-CFA Aquitaine

VOS CONSEILLERS DE L' AGENCE DES LANDES

Serge PETRAU
Conseiller en Formation
Professionnelle Agence des
Landes
serge.petrau@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 58 05 65 63
05 58 05 65 65

Linda BOSSARD
Assistante Commerciale
servicecolandes1@greta-cfa-
aquitaine.fr
05 58 05 65 65