Améliorer ses techniques de vente directe

Objectifs
Savoir accueillir le client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

Enjeux
Travailler à l'harmonisation d'un discours en maîtrisant davantage les techniques de communication.

Pré-requis
Faire partie du groupe de producteurs membre de la boutique de Ganges

Contenu
Etre capable de mieux appréhender les techniques de vente directe pour que chaque producteur soit capable de répondre aux attentes de la clientèle, lors de ses permanences.
Présentation théorique des principes de vente :
- Qui est le vendeur ?(A quoi vous reconnaît-on ? Quelle image donnez- vous? La première impression : attitude d'accueil actif, phrase d'accroche...)
- Le bon comportement du vendeur
Principes de base du comportement et exercices individuels :
langage verbal et langage non verbal (voix, attitude, regard, enthousiasme...)

Infos complémentaires

Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 22/01/2016

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Mas de Saporta
34875
LATTES cedex
Tel. 04.67.06.23.67
http://www.jeminstallepaysan.org/
N° d'organisme de formation : 91300280330

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

25 janv 2016 09:30 - 17:30 (7hrs)	Boutique "Au gré des saisons" Avenue du Mont Aigoual 34190 Ganges	Claudine Blanckaert formatrice spécialisée dans le merchandising

Co-organisateur(s)

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Adresse _
_ _
Courriel _
Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à