

# Savoir vendre en direct aux professionnels

## Objectifs

- Comprendre les attentes des professionnels • S'organiser pour ce mode de vente • Maîtriser les bases de la communication positive et l'appliquer lors d'entretiens professionnels • Vendre sereinement et renforcer ses compétences relationnelles

## Enjeux

Distributeurs, commerçants, métiers de bouche, etc. : les professionnels sont divers et très différents des particuliers. Vendre aux professionnels nécessite donc une bonne connaissance de leurs attentes, une organisation spécifique et de bonnes qualités relationnelles. Cette formation, grâce à des exercices pratiques, vous permettra de mieux maîtriser vos entretiens pro et de communiquer positivement.

## Pré-requis

Aucun

## Contenu

### Jour 1

- connaître les différents types de professionnels et leurs attentes
- bien se préparer à la vente aux professionnels
- réaliser une vente et en assurer le suivi
- construire son fichier client

### Jour 2

- supports et outils d'une communication positive à destination des professionnels
- expérimenter et maîtriser l'entretien professionnel de vente

### Jour 3

- la gestion de projet pour un déploiement efficace de la stratégie de vente aux professionnels
- expérimentation sur les projets des participants et modélisation d'un optimum

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 3 jour(s)  
**Date limite d'inscription** 13/11/2018

## Tarifs

Adhérent 140€  
Non adhérent 140€  
Non agricole 180€  
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA  
Autres situation (demandeurs d'emploi, RSA,...): nous contacter

## Plus de renseignements

Camille VILLAJOS  
villajos@civamgard.fr  
FD CIVAM du Gard  
216 Chemin de campagne  
30250  
SOMMIERES  
Tel. 04.66.77.11.12  
N° d'organisme de formation :  
91.30.00.40.930

## Taux de satisfaction : %

Apporter son pique-nique!



## Modalités d'accès :

## Dates, lieux et intervenants

**15 nov 2018** (7hrs) 30250 Sommières

**16 nov 2018** (7hrs) 30250 Sommières

**22 nov 2018** (7hrs) 30250 Sommières

Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER

Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER

Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER

## Co-organisateur(s)



## Financeur(s)



## Financement de la formation et pièces à fournir

## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_

Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))