# Savoir vendre en direct aux professionnels

**Objectifs**
• Comprendre les attentes des professionnels • S'organiser pour ce mode de vente • Maitriser 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 | Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER |
| **16 nov 2018** (7hrs) | 30250 Sommières | Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER |
| **22 nov 2018** (7hrs) | 30250 Sommières | 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)