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)