

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](#))