Savoir vendre en direct aux particuliers

Objectifs
• Comprendre les nouvelles attentes des consommateurs • Mettre en place des outils adaptés à la vente aux particuliers • Maitriser les bases de la communication positive • Vendre plus sereinement grâce au renforcement des compétences relationnelles

Enjeux
Le développement des circuits courts ces dernières années traduit les nouvelles attentes des consommateurs : qualité, confiance, lien, traçabilité, etc. Cette formation vous permettra de mieux comprendre ces attentes et de développer les techniques et outils nécessaires pour mieux maîtriser toutes les situations de vente et vous sentir plus à l'aise.

Contenu
La formation alternera entre apports théoriques et exercices pratiques de mise en situation de vente
• Les principes de la mise en marché : le produit, le marché, le prix et le client

• Les nouvelles attentes des consommateurs
• Bien communiquer pour bien vendre : visuels, affichages, fichier clients, site internet et publicité
• Savoir vendre : la relation client, savoir présenter ses produits et développer un argumentaire
• Les outils pour bien suivre ses ventes

Infos complémentaires

Durée de la formation 2 jour(s)
Date limite d'inscription 01/03/2020

Tarifs
Non agricole 640€
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA
Autres situations (salariés agricoles, demandeurs d'emploi, RSA, ...) : nous contacter

Plus de renseignements
Camille VILLAJOS
villajos@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
216 Chemin de Campagne
30250
SOMMIÈRES
Tel. 04.66.77.10.83
N° d'organisme de formation : 91.30.00.40.930

Taux de satisfaction : %

Apporter son pique-nique !

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

date à définir (7hrs)	216 Chemin de campagne 30250 SOMMIERES	A définir
date à définir (7hrs)	- - -	

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)