



SAVOIR PARLER DE MES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS



DÉVELOPPER MON «SAVOIR VENDRE – SAVOIR CONVAINCRE». AMÉLIORER MES COMPÉTENCES EN ACCUEIL CLIENT.

12/03 2018

PROGRAMME

MATIN

Rappel sur l'accueil du client :

- Les 3 étapes de la vente directe : accueillir le client, le faire venir, le fidéliser.
- Les outils d'aide à la vente (questions, effet, écoute...) et leur utilisation face aux clients.
- La relation client - vendeur : comment réagir face aux différents types de clients !
- Les jeux joués par les clients : comment s'adapter ?

APRÈS-MIDI

- Présentation de l'exploitation et de l'activité : comment les optimiser ?
- La recherche des besoins et des motivations du client : quelles informations essentielles recueillir ?
- La gamme de produits : de la présentation à la dégustation.
- Transformer le client en prescripteur.
- Le traitement des objections.
- Les techniques de conclusion.

INTERVENANT

Gérard SEGUIN, consultant formateur spécialisé en management et gestion des équipes, gestion de projet de développement pour les PME-PMI, accompagnement des entreprises.
Public visé : Agriculteurs bio et en conversion. Porteurs de projet.
Pré-requis : aucun.

AGROBIO PÉRIGORD
Les Agriculteurs BIO de Dordogne

20, rue du Vélodrome
24000 Périgueux
Tél. 05 53 35 88 18
contact@agrobioperigord.fr

Personne à contacter
Stéphanie BOMME-ROUSSARIE
06 74 77 58 86
s.bomme-roussarie@agrobioperigord.fr

Nous vous invitons à vous inscrire dans les délais pour favoriser une bonne organisation.

A renvoyer à l'organisateur avant le 2 mars 2018

NOM

PRÉNOM

ENTREPRISE

ADRESSE

CODE POSTAL COMMUNE

TÉLÉPHONE

E-MAIL

DATE DE NAISSANCE (exigée par le VIVEA)

PRÉCISIONS SUR VOTRE STATUT :

chef exploitation cotisant solidaire salarié agricole

autre, préciser

ADHÉRENT À UNE ASSOCIATION DU RÉSEAU FNAB :

NON OUI, laquelle?

Je souhaite covoiturer Je souhaite trouver une solution d'hébergement

Fait à le

Signature :

VOS ATTENTES POUR CETTE FORMATION :

J'ai déjà suivi une formation sur ce thème

NON OUI, laquelle? quand ?

Quelles sont les nouvelles pratiques, méthodes et connaissances que je souhaite acquérir ?



INFORMATIONS PRATIQUES

HORAIRES

9h30 - 17h30

LIEU

Dordogne.

REPAS

A définir.

TARIFS ET PRISE EN CHARGE

Tarifs : nous contacter - **Nouvelles conditions VIVEA en 2018 (plus d'infos : nous contacter).**
Agriculteurs : vous pouvez couvrir une partie de vos frais grâce au crédit d'impôt à la formation. Pour vos heures passées en formation, vous pouvez bénéficier aussi d'une prise en charge partielle du coût de votre remplacement. Renseignements : www.servicederemplacement.fr
Salariés : le coût de la formation peut être en partie pris en charge par le FAFSEA.

