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

ORGANISÉE PAR
FD CIVAM du Gard

DURÉE : 3 jour(s)
DATE LIMITE : 13/11/2018

TARIFS

Adhérent	**140 €**
Non adhérent	**140 €**
Non agricole	**180 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Autres situation (demandeurs d'emploi, RSA,...): nous contacter

ATTESTATION
Remise en fin de formation

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

NOTE : Apporter son pique-nique!

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
22/11/2018	30250 Gard	Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER
16/11/2018	30250 Gard	Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER
15/11/2018	30250 Gard	Pierre PASSEMARD, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

FINANCEURS

VIVEA
Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)