

Savoir vendre en direct aux particuliers

OBJECTIFS

- Comprendre les nouvelles attentes des consommateurs • Mettre en place des outils adaptés à la vente aux particuliers • Maîtriser 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

ORGANISÉE PAR

FD CIVAM du Gard

DURÉE : 2 jour(s)

DATE LIMITE : 01/03/2020

TARIFS

Non agricole

640 €

VIVEA

Gratuit

Autres situations (salariés agricoles, 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

SOMMIÈRES

Tel. 04.66.77.10.83

N° d'organisme de formation :

91.30.00.40.930

NOTE : Apporter son pique-nique !

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
À définir	- -	
À définir	216 Chemin de campagne 30250 Gard	A définir

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

Commercialisation

FINANCEURS

VIVEA

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