

# 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