La relation éleveurs – développer sa capacité à communiquer

Gagnez en efficacité dans votre communication avec les éleveurs

Posture de conseil & relation client

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Comprendre et améliorer son système de communication
- Savoir utiliser l'écoute active dans sa relation avec l'éleveur
- Découvrir et recueillir les besoins de l'éleveur, ses attentes, ses projets, ses objections.

Programme

- Identifier l'impact des représentations négatives de la fonction commerciale (sur le vendeur et sur le client)
- Mieux se connaître
- Mieux connaître les autres pour communiquer plus efficacement
- Comment développer sa capacité à savoir écouter
- Les processus de communication :
- Les techniques pour être efficace : l'écoute, l'empathie, la reformulation, les attitudes en communication, le questionnement.
- Mieux maîtriser les situations de communication classiques ou délicates de la réalité professionnelle quotidienne :

  - en situation d'émetteur
  - en situation de récepteur

Précisions

Nous contacter pour la mise en oeuvre de la formation : 3 mois de délai d'accessibilité.

Filière(s) :

Public : Toute personne amenée à valoriser des produits ou services auprès des agriculteurs (Techniciens d'insémination, futurs techniciens d'insémination, conseillers en élevage…)

Prérequis

Aucun

Dates : 29 septembre 2026 - 30 septembre 2026

Durée : 2 jours

Lieu : Nouzilly

Tarifs * : 590€ HT par stagiaire
** Les tarifs s'entendent par stagiaire hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration des formateurs et des participants*

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques, échanges en groupe, mises en situations
- Elaboration de plan d'action individuel

Evaluation

- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Evaluation des acquis : auto-évaluation

Dernière mise à jour le : *24 avril 2026*

© Droits réservés Eliance Formation
Maison Nationale des Eleveurs - 149 rue de Bercy 75595 Paris cedex 12
Tel : 01 81 72 16 80