

Savoir conseiller et vendre les services et les produits auprès des éleveurs

Argumentez pour convaincre: renforcez votre posture de conseil et de vente auprès des éleveurs

Posture de conseil & relation client

Objectifs

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

- Connaître les étapes de vente de prestations de service ou de produits.
- Présenter les produits et services de l'entreprise, avec impact et conviction.
- Argumenter avec efficacité, orienter en avantage client.
- Répondre efficacement aux objections.

Programme

- Construire une argumentation influente et percutante :
- Les règles fondamentales pour bien argumenter, convaincre et obtenir des « oui » successifs.
- Construire son offre, la valoriser et argumenter
- Bâtir un argumentaire produit (conseil ou service)
- Exprimer les caractéristiques du produit ou du service et de l'offre en bénéfices pour l'éleveur
- Identifier les arguments les mieux adaptés aux différents éleveurs.
- Passer de l'argumentation produit à l'argumentation financière.
- Traiter efficacement les objections : Identifier le « pourquoi » de l'objection, les techniques pour traiter les objections, travail sur les réponses aux objections les plus souvent rencontrées chez les éleveurs.

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

Durée : 2 jours

Lieu : Paris ou Entreprise

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

- Une salle équipée d'un vidéo projecteur pour les 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 : 4 décembre 2025
