

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

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.
- Savoir décrire les caractéristiques de l'offre de services délivrée par la coopérative.
- Comprendre et savoir présenter les produits et services de la coopérative, avec impact et conviction.
- Etre capable d'argumenter avec efficacité, c'est à dire en sachant transformer la technique en avantage pour le client.
- Savoir 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
- Savoir bâtir un argumentaire produit
- Exprimer les caractéristiques du produit et de l'offre en bénéfices pour l'éleveur
- Identifier les arguments les mieux adaptés aux différents éleveurs.
- Savoir 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

Dates : 23 janvier 2025 - 24 janvier 2025

Durée : 2 jours

Lieu : Nouzilly ou Entreprise

Tarifs * : 487€ 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 vidéoprojecteur 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 : 2 juillet 2024
