

Vendre efficacement tout en développant sa relation avec les éleveurs

Augmenter votre niveau d'expertise pour aider les éleveurs à faire les bons choix

Posture de conseil & relation client

Objectifs

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

- Donner du sens à l'acte commercial et mettre en œuvre une démarche commerciale professionnelle
- Mieux comprendre les besoins des éleveurs et consolider la relation
- Adopter une posture d'expert, gagner en confiance et en professionnalisme perçu
- Argumenter avec précision sur les produits et services de la coopérative
- Gérer les objections et conclure avec assertivité
- Développer la confiance en soi pour gérer l'ensemble des situations avec les éleveurs avec fluidité

Programme

4 jours de formation socle :

- Identifier les freins au changement et intégrer les bénéfices de la démarche
- Identifier les représentations négatives de la fonction commerciale et les désactiver
- Savoir se repérer dans une séquence de vente : identifier objectifs, enjeux et facteurs clefs de succès
- Intégrer les techniques et outils nécessaires à une pratique commerciale efficace et juste
- Connaitre les déclencheurs et les postures adaptées pour gérer les situations de tension avec les éleveurs

Architecture de la formation :

- 1 micro learning Performance Relationnelle (5 capsules reçues par SMS)
- 1 micro learning Séquence de vente (3 capsules reçues par SMS)
- 3 jours de formation en présentiel : Communication interpersonnelle - Nouvelle vision d'une séquence de vente - Gestion de conflit - Phase de proposition et d'argumentation - Phase d'ajustement et gestion des objections - Phase de conclusion - Gestion des situations difficiles

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 éleveurs (Technicien d'insémination, conseillers en élevage)

Prérequis

Aucun

Durée : 4 jours

Lieu : Nouzilly ou Entreprise

Tarifs * : 1400€ 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 vidéoprojecteur pour les apports théoriques, échanges en groupe, mises en situations
Elaboration de plan d'action individuel
Formation en multimodalités (présentiel + micro-learning + visio)

Nouveauté : Oui

Evaluation

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

Dernière mise à jour le : 12 février 2024
