

MÉTIERS

Les bases de la communication commerciale spécifique au secteur du négoce agricole – 2 jours

PRÉSENTATION | Cette formation sur mesure a pour objectif de savoir entendre, intégrer les besoins du client. Savoir s'adapter aux besoins du client ou du prospect.

<p>OBJECTIFS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir ou optimiser l'art du questionnement d'approfondissement pour identifier ou valider la nature des attentes du client ou prospect, autres que son besoin en produits ; • Être capable d'une écoute active suffisante pour savoir entendre et intégrer les nouvelles attentes des clients : ne pas craindre le discours du client ou prospect ; • Proposer en toutes circonstances une image séduisante adaptée au profil détecté du client (maîtrise du savoir être) ; • Savoir faire une proposition en réponse aux motivations détectées du client ; • Avoir une démarche qui permet de se sentir aussi à l'aise face à un client que face à un prospect.
<p>PRÉ-REQUIS</p>	<p>Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>JOUR 1 : Accueil / Tour de table.</p> <ul style="list-style-type: none"> • On fait mieux les choses quand on comprend pourquoi on les fait. • Retour sur le marché, • L'offre face au client. <p><u>Phase 1</u> : Séduction. <u>Phase 2</u> : Comment le satisfaire ou le mettre en perspective de l'être ? « Vous avez en face de vous celui qui détient 100% de vos chances de vendre. »</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les questions qui font parler : moins je parle, plus je vends ; • Retour aux besoins et attentes ; • Mon principal ennemi : moi-même ; • Les parades. <p>JOUR 2 : Un client (ou prospect ou prescripteur) et un vendeur (conseiller). Une situation déjà vécue ou redoutée ou à vivre.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle avec analyse et diagnostic du groupe et du consultant sur la technique, l'attitude, la capacité d'adaptation au client, la cohérence entre écoute et proposition. • Plan d'action individuel <p>Deux à trois axes de progrès identifiés et formels sur lesquels chaque participant s'engage. Pour organiser un relais hiérarchique à cette formation.</p>

	<p>Conclusion Tour de table – Questions – Echanges. Questions / réponses Fiche d'évaluation</p>
PUBLIC	Technico-commerciaux débutants ou expérimentés (itinérant ou sédentaire) auprès d'une clientèle professionnelle.
INTERVENANT	Formateur spécialisé avec expertise du terrain.
RESPONSABLE DE FORMATION	Alain PANOT
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de participants maximum : 15 • Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques ; • Animation et présentation du contenu sur supports PowerPoint et documents de synthèse, • Développement pédagogique à partir de cas concrets pour évoquer des situations rencontrées par les participants dans le cadre de leurs activités habituelles. • Clôture après questionnaire et mesure de la satisfaction en fin de formation.
VALIDATION	Certificat de réalisation.
DURÉE	2 jours (14 heures)
LIEU & DATE	À déterminer
COÛTS ET MODALITÉS	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité (y compris pour les personnes en situation de handicap), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.