

MÉTIERS

Prospection commerciale spécifique au secteur du négoce agricole

PRÉSENTATION | Cette formation sur mesure a pour objectif d'optimiser sa prospection, d'identifier et de comprendre les attentes de l'interlocuteur.

OBJECTIFS	• Identifier les prospects et planifier le contact ; • Comprendre les attentes de l'interlocuteur ; • Préparer l'entretien commercial ; • Traiter les objections ; • Suivre le portefeuille prospects / clients.
PRÉ-REQUIS	Aucun.
PROGRAMME	Jour 1 : Prospection • Fichier clients : structure et évolution ; • Organisation de la prospection ; • Préparation de la visite : avant d'arriver chez le prospect ; • Rappel des 4 temps de la vente ; • Ce qu'il faut absolument maîtriser avant l'entretien commercial (face à un prospect mais aussi face à un client). Jour 2 : • Séduire et sécuriser (Exercices pratiques) ; • Savoir satisfaire son interlocuteur (Travail collectif) ; • Préparer les arguments ; • Diagnostiquer la connaissance des concurrents : réflexion sur une veille concurrentielle efficace. Jour 3 : • Les accélérateurs de la négociation ; • Les objections clients (exercices pratiques). Exercices pratiques - Jeux de rôle
PUBLIC	Techniciens et conseillers en charge du suivi et de l'accompagnement des agriculteurs(trices).
INTERVENANT	Formateur spécialisé avec expertise du terrain
RESPONSABLE DE FORMATION	Alain PANOT
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	• Nombre de participants maximum : 15 • Remue-ménages, 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 évaluation et mesure de la satisfaction en fin de formation.
VALIDATION	Certificat de réalisation.
DURÉE	3 jours (21 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.