

FICHE FORMATION EN DÉTAIL :

Thème : commercialisation

Date : 19 janvier 2016

Titre : SAVOIR PARLER DE MES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE

Objectif : Développer mon « savoir vendre – savoir convaincre ». Améliorer mes compétences en accueil clients.

PROGRAMME

Programme matin :

Rappels sur l'accueil du client

- Les 3 étapes de la vente directe : accueillir le client sur mon stand au marché, le faire venir, le fidéliser.
- Les outils d'aide à la vente
- La relation Client – Vendeur : comment réagir face aux différents types de clients !
- Les outils d'aide à la vente (questions, effets, écoute ...) et leur utilisation face aux clients
- Les jeux joués par les clients : comment s'adapter ?

Programme après-midi :

- Présentation de l'exploitation, de l'activité : comment l'optimiser ?
- La recherche des besoins et des motivations du client : quelles informations essentielles recueillir de la part de son client ?
- Présentation de la gamme de produits : de la présentation à la dégustation
 - développer une argumentation efficace
 - Développer une présentation efficace - l'argumentation – les points forts de l'argumentation - utilisation de la dégustation pour convaincre.
 - Transformer le client en prescripteur
- Le traitement des objections : les différents types de réponses et traitement de tous les types de remarques : neutres, positives, négatives. (c'est trop cher, je n'aime pas etc. ...).
- Les techniques de conclusion

Intervenant :

Emmanuelle ROUZET, formatrice en stratégie commerciale

Organisateur :

- Stéphanie BOMME-ROUSSARIE, AgroBio Périgord
- 05.53.35.88.18
- s.bomme-roussarie@agrobioperigord.fr

Lieu exact : Dordogne (CFPPA de Coulounieix-Chamiers – à confirmer)

Horaires : 9h30-17h30

Tarifs :

Gratuit pour les personnes éligibles à VIVEA et adhérentes à une structure du réseau Bio d'Aquitaine

Autre cas : nous contacter

Repas du midi : Au restaurant d'insertion Le Carpe Diem (pour ceux qui le souhaitent) à la charge du participant

Inscription avant le 11 janvier 2016

VIVEA

