

"Savoir écouter et avoir un bon contact pour bien vendre"



Public concerné :

Toute entreprise, tout professionnel et leur représentant (conjoint, salarié)



Pré-requis :

Aucun

Objectifs

A l'issue de la formation, le ou la participant(e) sera en mesure de :

- Présenter son activité, son offre de manière argumentée ;
- Être plus à l'aise dans l'approche client et la relation commerciale ;
- Connaître les règles de base en techniques de vente.

Programme

Qu'est-ce que vendre ?

- Définition ;
- Vendre / Négocier.

Comment vendre ?

- Les différents types de vente ;
- Les étapes de la vente

Les compétences clé d'un bon commercial

- Les règles de base ;
- La bonne posture ;
- Ce qu'il faut éviter.

Techniques de vente :

- Les techniques de découverte : questionnement, définition d'un plan de découverte à partir de la cible client retenue ;
- Ébauche d'un argumentaire pour sa propre offre.



Date :

Mardi 28 Février 2023



Lieu :

Hôtel ESCATEL
4 place de la Liberté
71000 MÂCON



Horaires :

9h00 à 12h30
13h30 à 17h00
Durée : 1 journée (7 heures)



Tarifs :

Adhérent : 77.50 € TTC
Non-adhérent : 317.50 € TTC
(repas inclus dans le tarif)



Intervenante :

Véronique FRANCK
Consultante et Formatrice

Pédagogie et moyens d'évaluation

Moyens pédagogiques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires au bon déroulement de la formation ;
- Formation théorique ;
- Mise en application à partir de situations vécues par les participants ;
- Jeux de rôles ;
- Echanges d'expériences avec le groupe et le formateur.

Documents remis :

- Remise du support de la formation et documents annexes.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

- Feuille de présence ;
- Quiz en salle ;
- Questionnaire de satisfaction de la formation ;
- Questionnaire sur la mise en pratique 1 à 2 mois après la formation.

Modalités



Accessibilité et aménagements spécifiques :

Pour toutes demandes relatives aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, contactez : Evelyne Cazenave à formation@agragestion.fr.

La MDPH de la Côte d'Or peut également vous apporter un appui important pour le bon déroulement de votre formation : <http://www.mdp21.fr/> - 1 Rue Joseph Tissot, 21000 Dijon - 0 800 80 10 90 (numéro vert gratuit).



Inscription - 3 possibilités :

- **vo**tre espace personnel **Caweb** :

<https://agragestion-caweb.cegid.com>, rubrique « Formation » (pour les adhérents uniquement)

- **www.agragement.fr** - rubrique « Formations ».

Téléchargez le bulletin de participation et pour les non adhérents, le formulaire de renseignement. Ils seront à nous retourner par mail ou par courrier, accompagnés du règlement.

- **mail** : formation@agragestion.fr, en nous indiquant vos nom et prénom, le nom de votre exploitation, les dates et lieux de formations choisies.

Les inscriptions sont prises dans l'ordre d'arrivée dans la limite de 12 participants par session, et seront validées uniquement à réception du règlement.

Le nombre de place étant limité, nous vous recommandons de vous inscrire le plus rapidement possible et au plus tard 24 heures avant la date de début de la formation souhaitée.

Une convocation vous sera adressée, par mail, en fonction des dates d'inscription, au plus tôt 15 jours avant la formation et au plus tard 24 heures avant la formation.

Un questionnaire vous sera également communiqué en amont de la formation afin de recueillir vos attentes et les transmettre au formateur.



Repas :

Le repas est inclus dans le tarif avec buffet à volonté.

Il est interdit d'apporter des boissons ou de la nourriture dans la salle de formation.

Contacts

Pour toutes demandes de renseignements, remarques ou suggestions, merci de contacter :

Delphine MIREPOIX : référent administratif, pédagogique

Evelyne CAZENAVE : référent administratif, pédagogique, handicap

 formation@agragestion.fr

 03.80.54.08.08