

Se perfectionner sur la vente

→ 15 & 16 Janvier 2018

Lieu : Sommières

De plus en plus d'agriculteurs recourent aux circuits courts et entre autre à la vente directe pour dégager des revenus plus conséquents. Face à des clients demandant de plus en plus de professionnalisme, cette formation leur permettra de mieux maîtriser leurs situations de vente.

Public

- Agriculteurs/trices et porteurs de projet agricole.

Intervenants

- Pierre PASSEMAR, Consultant, ADTER (Accès au Développement des Territoires et Entreprises Rurales)

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposé théorique et échanges
- Mises en situation à partir de cas concrets

Objectif

- Optimiser la vente en circuits courts.
- «Savoir vendre» et «savoir convaincre» en vente directe et auprès des détaillants.
- Améliorer ses compétences en relations clients.

Programme

- Les principes de la mise en marché (le produit, le marché, le prix et le client).
- Le point de vente, sa situation et son aménagement.
- Bien communiquer pour bien vendre (visuels, affichages, fichier clients, site internet et publicité).
- Savoir vendre (la relation client, la présentation des produits, l'argumentaire).
- Les outils pour bien suivre ses ventes.

Deux à trois mois après la formation, une demi-journée de retours d'expérience et d'échanges de bonnes pratiques sera organisée.



→ **Inscription obligatoire** à l'aide du bulletin d'inscription : [cliquez ici](#) pour l'inscription en ligne ou voir en fin de catalogue

→ **Plus d'info ?** Contactez Nina BIGAUD, 04 66 77 10 83 bigaud@civamgard.fr

Infos pratiques

Apporter votre pique-nique !