



## Durée

2.5 jour(s) / 17h

## Contact - Inscription

Accéder au formulaire en scannant ce QRcode



## FORMATION

# Savoir négocier avec les professionnels (restauration collective, GMS, magasins...) - Formation Démarche de transition



### Objectifs

- Identifier les opportunités de nouveaux circuits de distribution en vente directe
- Clarifier votre stratégie et votre politique de distribution
- Perfectionner vos techniques de vente auprès des professionnels de la distribution (directeur de magasin, acheteurs, chefs de rayons)



### Pré-requis

Avoir une activité de vente en circuits courts de produits fermiers



### Contenu

- Panorama ou les différents circuits de distribution en circuits courts
- Techniques de vente, préparation de son RDV commercial, étapes d'un entretien de vente...
- Outils et supports d'aide à la vente pour être référencé
- Techniques du merchandising comme levier dans la négociation (visibilité, mise en scène produits, animation...)
- Retours d'expériences de professionnels et des bonnes pratiques pour être référencé auprès des professionnels
- Valorisation de ses pratiques respectueuses de l'environnement dans son argumentaire de vente



### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques - étude des cas concrets des participants
- Atelier participatif
- Témoignages de professionnels de la distribution



### Méthodes d'évaluation

- Expression des acquis et questions et attentes en début de formation
- Rédaction d'un plan d'action en fin de formation

