



## Public concerné

Agriculteurs et agricultrices des Pays de la Loire



## Durée

1 jour(s) / 7h



## Lieux / dates

03/10/2024 > Chambre d'agriculture PdL - Antenne d'Ancenis

### Responsables de stage :

Olivier PRODHOMME

### Contacts :

Florine CORNUAILLE

## FORMATION

# Être à l'aise en rendez-vous commercial



### Objectifs

- Identifier les étapes essentielles d'un entretien commercial
- Être actif lors d'un entretien commercial (choisir date/lieux, cerner les attentes/intentions, conduire et clore l'entretien)
- Reconnaître les principales techniques commerciales et savoir comment adapter son mode de réponse



### Prérequis

Aucun



### Contenu

- Acte d'achat ou de vente (définition, caractéristiques, analyse du point de vue de l'acheteur et du point de vue du vendeur, les motivations d'achat...).
- Etapes d'un entretien commercial réussi
- Conduite de l'entretien : choix du lieu, décryptage des attentes et intentions, gestion des objections, gestion du timing
- Principaux outils utilisés par les commerciaux et les réactions à adopter face à ces techniques



### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Analyse avec les stagiaires de leur vécu commercial
- Echanges
- Exercices de mise en situation



### Modalités d'évaluation

- En début de formation :
- En fin de formation :

## Contact - Inscription

Accéder au formulaire en scannant ce QRcode

