

PROGRAMME DE FORMATION PERFECTIONNER SA DEMARCHE DE VENTE-CONSEIL EN POINT DE VENTE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Lever ses freins sur la relation commerciale
- Préparer et structurer son discours commercial

- Créer une relation de confiance avec ses clients

- Valoriser et défendre ses propositions pour mieux conclure

PUBLIC ET PREREQUIS :

PREREQUIS : cette formation ne nécessite pas de prérequis

PUBLIC VISE : salariés des adhérents en situation de vente-conseil aux agriculteurs

DUREE : 1 jour(s), 7 heures

DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

INTERVENANT, QUALIFICATION : Formateur(trice) spécialisé(e) sur le thème des techniques de vente (formation, expérience professionnelle)

MOYENS PEDAGOGIQUES : Echanges, apports méthodologiques, travail à partir de l'expérience de chaque participant, préparation d'outils pour l'activité de chaque participant, mises en situations.

Cette formation s'appuie sur une démarche inductive :

Les participants seront acteurs de leurs apprentissages grâce à la mise en œuvre d'activités leur permettant de confronter et d'observer leurs pratiques.

Plus particulièrement, cette session comprendra des échanges, des activités autour de problématiques à résoudre, des mises en situations, la construction d'outils propres à leur activité (plans de questionnement, argumentation) ...

Cette démarche permettra une saine remise en cause et une appropriation des concepts et méthodes pour une mise en œuvre volontaire et immédiate au quotidien sur le terrain.

MODALITES D'EVALUATION : Document d'évaluation des acquis et l'entrée et sortie de stage Atelier et mises en situation pour remise en cause et une appropriation des concepts et méthodes

VALIDATION : Délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

A PREVOIR / A NOTER : Néant

DEROULE DE LA FORMATION

1. Recueil de l'expression des besoins, présentation des participants, document d'évaluation des acquis

2. "Préparez-vous efficacement à la vente et structurez votre démarche"
Les quatre C (Contact, Connaître, Convaincre, Conclure)

Les étapes de l'entretien commercial

3. "Ecoutez de façon active pour découvrir votre client et ses besoins"
 - L'écoute active
 - La communication non verbale
 - Les différentes familles de questions
 - La reformulation

4. " Bâissez une argumentation précise et adaptée"
 - Méthode C.A.P. (caractéristiques, avantages et preuves évoqués lors d'une argumentation).

5. "Utilisez les objections comme leviers pour convaincre"
 - Quelles attitudes adopter face aux objections
 - Méthodologie pour construire des réponses aux objections.

6. Tour de table et document dévaluation des acquis.