

## PROGRAMME DE FORMATION

# La vente efficace : prospection et négociation

<b><u>OBJECTIFS :</u></b>	Savoir gérer le processus de vente, depuis la prise de contact, jusqu'à la signature du contrat de vente. Posséder les principales techniques de vente.
<b><u>PRE6REQUIS :</u></b>	
<b><u>PUBLIC :</u></b>	Exploitants Agricoles et personnes en cours d'installation
<b><u>LIEU :</u></b>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<b><u>DATES :</u></b>	22/05/2012 - 23/05/2012 – 30/05/2012 et 31/05/2012
<b><u>CONTACTS :</u></b>	Sylvie GINISTY TEULON ☎ 04.67.20.88.54 Maryse BASCOUL ☎ 04.67.36.44 13
<b><u>INTERVENANT :</u></b>	Jean-Pierre BLANC, formateur consultant en marketing vente.
<b><u>MOYENS PEDAGOGIQUES :</u></b>	Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Exemples concrets Sketchs de négociation en ateliers dirigés et enregistrements vidéo
<b><u>DUREE :</u></b>	28 heures
<b><u>COUT :</u></b>	690 € (pris en charge par votre fonds de formation, le FSE et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault pour les ressortissants VIVEA) Autre public, nous consulter.
<b><u>ATTESTATION :</u></b>	Une attestation de stage est remis aux participants à la fin de la formation.

### **1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Bases de la prospection  
Objectifs  
Les outils de prospection  
Le suivi du contact

### **2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Définition et dimensions de la négociation  
Préparer sa négociation  
Stratégies de négociation  
Les situations de vente : push/pull

### **3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Les 8 techniques de vente essentielles :  
RV téléphonique, accueil, prise de contact, découverte des besoins, argumenter, répondre aux objections, parler prix, conclure

### **4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Travaux dirigés sur les 8 techniques de vente essentielles :  
Le contrat de vente.

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

à renvoyer le plus rapidement possible à Maryse Bascoul - Chambre d'Agriculture de l'Hérault  
Antenne de Béziers-Servian - PAE La Baume - 34290 SERVIAN – Tél. : 04 67 36 44 13 - Fax : 04.67.28 38 31

Mme, M. \_\_\_\_\_ Tél \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Date et lieu de naissance \_\_\_\_\_

Production principale : \_\_\_\_\_

Participera à la formation :

**« La vente efficace : Prospection et négociation »**

**Fonds de formation :** Exploitant (ou conjoint collaborateur, aide familial) :   
Salarié :  FAFSEA  OPCA2  Autre fonds (à préciser) \_\_\_\_\_

**Documents obligatoires à joindre :**

▶ **Pour les rattachés VIVEA : Exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux, PPP, et cotisants solidaires**

- **Pour les exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux :**
  - L'attestation de régularité de situation au regard du fonds d'assurance formation VIVEA <sup>1</sup>
- **Pour les personnes en cours d'installation :**
  - Une attestation du Point Info installation ou une copie du PPP
- **Pour les cotisants solidaires :**
  - Une attestation d'affiliation émise par la MSA.

▶ **Pour les salariés :**

✓ **Un chèque du montant de la formation établi à l'ordre de l'Agent Comptable de la Chambre d'Agriculture <sup>34</sup>**

- Salariés FAFSEA : contacter Christian Chapzal 04 99 52 21 21
- Salariés OPCA2 : contacter 04 42 20 93 52



Fait à \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_



<sup>1</sup> Pour les exploitants agricoles, conjoints collaborateurs ou aides familiaux, à demander à la MSA, au responsable de votre dossier dont le n° de tél figure en haut à gauche de votre «bordereau d'appel de cotisation »