



PROGRAMME DE FORMATION

Vendre plus, vendre mieux : les techniques de vente

| | |
|------------------------------|---|
| OBJECTIFS : | 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. |
| PRE-REQUIS : | |
| PUBLIC : | Exploitants agricoles - conjoints collaborateurs - aides familiaux - cotisants de solidarité |
| LIEU : | Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES |
| DATES : | Les 29 septembre, 1 ^{er} et 02 octobre 2015. |
| RESPONSABLES STAGE : | Carole FOUCRIER ☎ 04.67.20.88.53 |
| INTERVENANT : | Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale |
| MOYENS PEDAGOGIQUES : | Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Travaux dirigés. Étude de cas, ateliers de réflexion. |
| DUREE : | 28 heures |
| COÛT : | 704 € (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. |
| ATTESTATION : | Une attestation de stage sera remise aux participants à l'issue de la formation. |

1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Tour de table : présentation des stagiaires, de leurs attentes par rapport à la formation.

Bases de la prospection. Objectifs.
Les méthodes et outils de prospection.
Le suivi des contacts

Réaliser un plan de prospection : base de donnée, informations quantitatives et qualitatives.

2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Définition et dimensions de la négociation.

Préparer sa négociation.

Stratégies de négociation.

Les situations de vente : pull/push

A partir d'un cas concret, préparer sa négociation : environnement, objectifs, stratégie, techniques.

3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

RV téléphonique, accueil dans une surface de vente, prise de contact, découverte des besoins.

Sketchs de vente en travaux dirigés, sur ces 4 techniques de vente ci-dessus.

4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Argumenter, répondre aux objections, parler prix, conclure.

Sketchs de vente en travaux dirigés, sur ces 4 techniques de vente.

Contenu et aspects législatifs du contrat de vente.

BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer à Carole FOUCRIER - Chambre d'agriculture de l'Hérault
Maison des Agriculteurs A - Mas de Saporta CS 10010 - 34875 LATTES Cedex
Tél. : 04 67 20. 88.53 - Fax : 04.67.20.88.95 - fouchrier@herault.chambagri.fr

Mme, M. _____ Tél _____

Adresse : _____

Code Postal _____ Ville _____

Date et lieu de naissance _____

Adresse mail : _____

Production principale : _____

Numéro SIRET : _____

Participera à la formation :

« La vente efficace »

Ressortissants VIVEA :

Exploitant Conjoint collaborateur Aide familial :
En cours d'installation (PPP)¹ : Cotisant solidaire

Salariés :

Salarié FAFSEA Salarié OPCALIM 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 :**
 - La formation sera prise en charge par VIVEA sous réserve d'être à jour de vos cotisations.
- **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 34**

- Salariés FAFSEA : contacter Christian Chapsal 04 99 52 21 21
- Salariés OPCALIM : contacter 04 42 20 93 52



Fait à _____ le _____

Signature

¹ Pour les personnes en projet ou en cours d'installation, merci de nous faire parvenir l'attestation de votre point info concernant vos démarches.