



## PROFESSIONNALISER LA VENTE DE SES PRODUITS (2 jours)

### OBJECTIFS

Permettre aux participants d'optimiser la vente de leurs produits, de développer leur « savoir-vendre – savoir convaincre » en vente directe et d'améliorer leurs compétences en accueil « clients ».

### PROGRAMME

#### Mardi 30 mai

Connaître les étapes de la vente directe, de l'accueil jusqu'à la vente. Accueillir le client sur son exploitation ou sur son stand au marché, le faire venir, le fidéliser.

- La relation Client – Vendeur
- Les outils d'aide à la vente (questions, effets, écoute...)
- Les jeux joués par les clients (Comment s'adapter ?)
- L'accueil du client
- L'attractivité du stand : les conditions
- Quelle forme de communication utiliser ?
- Le stand : agencement et organisation

#### Lundi 12 juin

Méthodes d'optimisation de son exploitation. Comprendre la découverte des besoins du client.

Présentation de la gamme des produits (de la présentation à la dégustation – développer une argumentation efficace).

Savoir traiter des objections avec de bons arguments et savoir conclure une vente.



**Mardi 30 mai et Lundi 12 juin 2017**



**À Auch (Gers - 32)**

**Intervenants** : Emmanuelle ROUZET et Gérard SEGUIN, spécialisés en marketing et techniques de vente du vin, des produits agro-alimentaires et des services.

Responsable de formation : Charleyne BARTHOMEUF

## BULLETIN D'INSCRIPTION

**FORMATION :** Professionnaliser la vente de ses produits.

**DATES :** Mardi 30 mai et Lundi 12 juin 2017.

**NOM :** .....

**PRENOM :** .....

**ENTREPRISE :** .....

**ADRESSE :** .....

**CODE POSTAL :** ..... **COMMUNE :** .....

**TELEPHONE :** .....

**EMAIL :** .....

**DATE DE NAISSANCE (exigée par VIVEA) :** .....

**PRÉCISIONS SUR VOTRE STATUT :** .....

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Chef d'exploitation   | <input type="checkbox"/> Cotisant(e) solidaire |
| <input type="checkbox"/> Salarié(e)            | <input type="checkbox"/> Porteur de projet     |
| <input type="checkbox"/> Autre, précisez ..... |  |

☐ J'autorise l'ADEAR 32 à communiquer mes coordonnées pour un éventuel covoiturage.

☐ J'ai pris connaissance des conditions générales.

Fait à ..... Le .....

Signature :

### VOS ATTENTES POUR CETTE FORMATION

Quelles sont les nouvelles pratiques, méthodes et connaissances que je souhaite acquérir ?

.....

.....

.....

#### Inscription :

Veuillez retourner le bulletin d'inscription accompagné d'un **chèque de caution de 20 euros avant le 9 mai** à l'adresse suivante :



**ADEAR 32 / Association pour le développement de l'emploi agricole et rural du Gers**

1 rue Dupont de l'Eure

32000 Auch

Pour plus de renseignements, contactez nous au :

05 62 05 30 86 ou à [adear32@free.fr](mailto:adear32@free.fr).



## FORMATION PROFESSIONNELLE

N° d'activité de formation : 73320036332

## PROFESSIONNALISER LA VENTE DE SES PRODUITS

### INFORMATIONS PRATIQUES :

#### Public

Agriculteurs et porteurs de projet souhaitant améliorer la présentation de leurs produits.

#### Pré-requis

Aucun.

#### Lieu et horaires

30 mai et 12 juin à l'Adear 32, 1 rue Dupont de l'Eure, 32000 Auch. De 9h30 à 17h30.

#### Repas de midi

Repas pris sur place. Amenez un pique-nique à partager entre tous.

#### Coût et prises en charge

Coût de la formation : 308€. La totalité du coût de la formation peut être pris en charge par VIVEA pour les personnes éligibles (agriculteurs et porteurs de projet).

Salariés : Le coût de la formation peut être en partie pris en charge par le FAFSEA. Dans ce cas, nous consulter.

Porteurs de projet en phase d'installation : Les porteurs de projet peuvent bénéficier d'une prise en charge par le fonds VIVEA. Pour cela, une attestation d'éligibilité doit être demandée au "Point Accueil Installation" de la Chambre d'Agriculture de votre département. Merci de joindre l'original de cette attestation à votre bulletin d'inscription.

Crédit d'impôt : Si vous êtes au réel, vous pouvez couvrir une partie de vos frais grâce au crédit d'impôt à la formation. Pour vos heures passées en formation vous pouvez bénéficier aussi d'une prise en charge partielle du coût de votre remplacement.

#### Modalités :

- Une attestation de participation sera remis au stagiaire à la fin de la formation.

- Mode d'évaluation : fiche d'autoévaluation.

