

FORMATION



• BIO DE PROVENCE •
ALPES • CÔTE D'AZUR
Les Agriculteurs BIO de PACA

« La négociation commerciale pour développer et fidéliser sa clientèle professionnelle »

Contexte : Notre région PACA connaît un développement sans précédent de l'agriculture biologique. Dans les fondamentaux de l'AB, outre la protection de l'environnement et le respect du consommateur, l'agriculteur doit être le premier bénéficiaire de la valeur ajoutée de ses produits. Pour cela il doit s'approprier ou se réapproprier la vente et en connaître les mécanismes.

Objectif : Connaître les outils clés de la négociation commerciale afin de développer et fidéliser sa clientèle.

Public : Arboriculteurs bio ou en conversion de la région PACA ou des régions limitrophes.

Intervenant : Martine CASSIN, consultante-formatrice en marketing et stratégie commerciale, 30 ans d'expérience dans le milieu agricole.

Programme

NB : Les deux journées seront rythmées par l'alternance d'apports théoriques et de mises en situation des stagiaires

Première journée : jeudi 30 janvier 2020

9h00 -12h45 (pause d'1/4 h au milieu)	Introduction <ul style="list-style-type: none">- Comment définir une négociation- La structure d'une négociation- Comprendre le métier d'acheteur La préparation de la négociation <ul style="list-style-type: none">- Définir des objectifs pertinents en amont (réalistes, ambitieux et stratégie de repli)- Analyser le contexte et les enjeux de chacun des partenaires de négociation
12h45 – 14h00	<i>Pause déjeuner*</i>
14h00 – 17h45 (pause d'1/4 h au milieu)	<ul style="list-style-type: none">- Réfléchir à ses marges de négociation- Préparer un argumentaire pertinent et percutant- Anticiper les objections et points de blocage- Préparer ses outils d'aide à la vente

Seconde journée : vendredi 31 janvier 2020

9h00 -12h45 (pause d'un quart d'heure au milieu)	Le fil conducteur d'une négociation <ul style="list-style-type: none">- Créer un climat de confiance en début d'entretien- Savoir se présenter de manière valorisante- Clarifier les enjeux et objectifs de chacun- Argumenter de manière spécifique en fonction des besoins et du profil des clients- Rechercher un accord mutuellement satisfaisant- Gérer les objections de façon constructive- Savoir vendre le prix et réagir aux objections sur le prix- Oser conclure- Consolider l'accord obtenu
12h45 – 14h00	<i>Pause déjeuner*</i>
14h00 – 17h45 (pause d'1/4 h au milieu)	L'importance de la communication dans une négociation <ul style="list-style-type: none">- L'écoute active- Le langage verbal et non verbal- L'équilibre des quatre attitudes du négociateur

* *Pause déjeuner : Nous vous proposons de déjeuner ensemble, à la charge de chacun, dans un des nombreux restaurants rapides de l'Agroparc. Mais ce n'est pas une obligation, chacun restant libre de déjeuner là où il souhaite.*



MAISON DE LA BIO

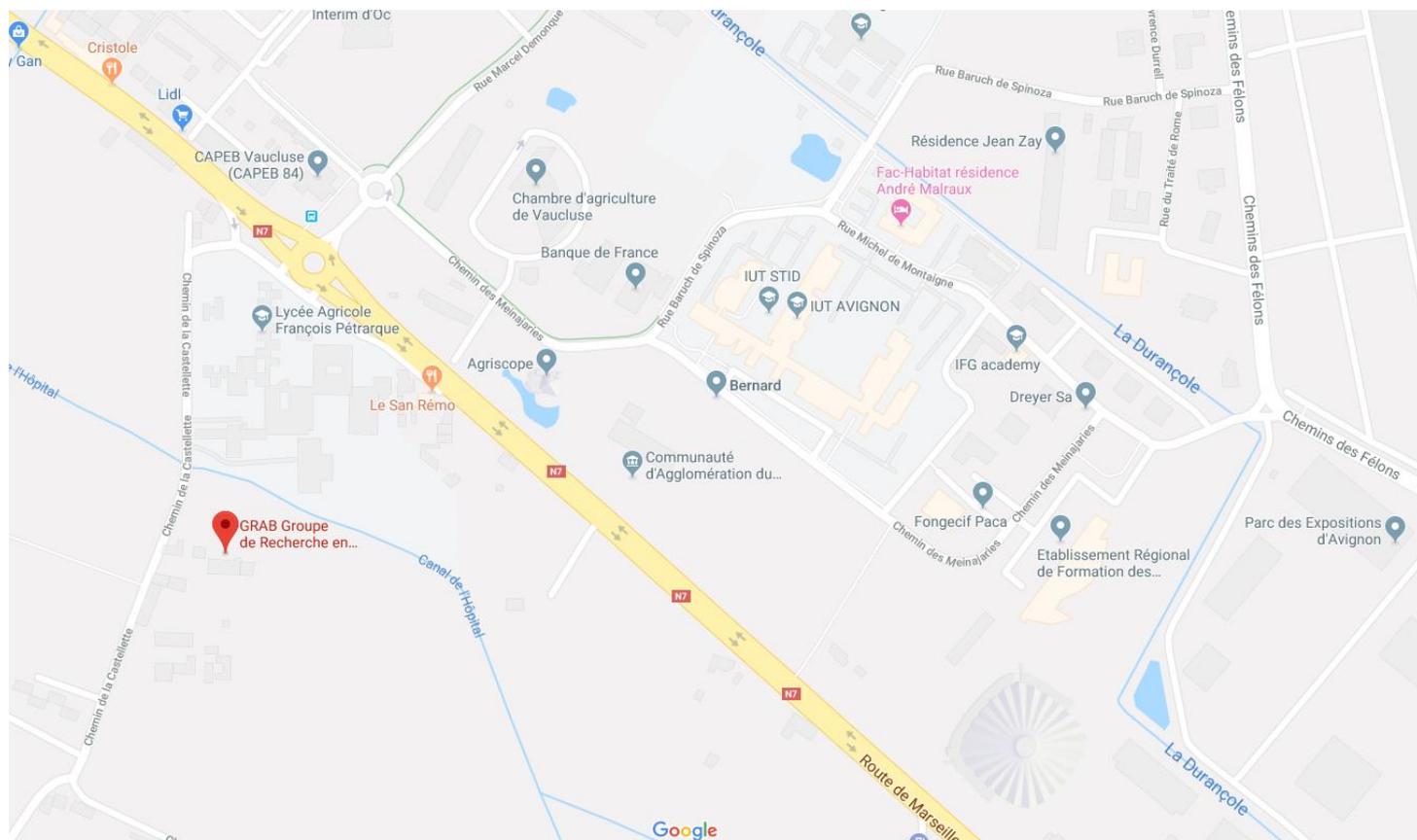
PLAN DE SITUATION

255 Chemin de la Castelette
84 911 Avignon Cedex 9 (Agroparc)

Bio de Provence Alpes Côte d'Azur
Tél. 04 90 84 03 34
GRAB - Tél. 04 90 84 01 70



Coordonnées GPS : N 43° 54' 30 – E 4° 52' 55



Train :

- > Gare TGV Avignon < Zone de Courtine
 - > Gare SNCF Avignon (centre ville) < Boulevard Saint-Roch
- Une navette relie les deux gares.

Bus :

- > Compagnie de bus TCRA / Vélopop < Tel. 04 32 74 18 32 - www.tcra.fr
- Arrêt « cité de l'artisanat », la Maison de la Bio est à 5 minutes à pied de l'arrêt de bus
- Ligne 3 : St Lazare Université – Agroparc
 - Ligne 17 : Agroparc – Avignon Nord
 - Ligne 30 : Avignon Poste – Caumont / Balarucs

Bulletin d'inscription - Formation

« La négociation commerciale pour développer et fidéliser sa clientèle »
30 et 31 janvier 2020

**Le nombre de places étant limité à 15 stagiaires,
n'hésitez pas à vous inscrire dès que vous le pouvez**

Coupon-réponse à retourner, accompagné de votre caution ou règlement, **avant le 3 janvier 2020**
par courrier à : Bio de PACA – 255 chemin de la Castelette – BP 21284 – 84911 Avignon Cedex 09

NOM Prénom : **Exploitation :**
Espèces cultivées :
Date de votre première conversion en AB :
Adresse :
Email :
Téléphone : **Date de naissance :**

Si vous avez des demandes particulières pour cette formation, merci de les indiquer ici :

.....
.....

Statut :

Je suis éligible VIVEA (agriculteur à jour de ses cotisations MSA ou candidat à l'installation éligible) : je joins un chèque de 150 € de caution (qui ne sera débité qu'en cas d'absence de votre part sans nous avoir prévenu au plus tard une semaine avant le premier jour de la formation, ou cas de force majeure). Ce chèque vous sera restitué le 4 décembre.

Je suis non éligible : je joins un chèque de 280 € correspondant au règlement des deux journées

Règlement : Merci d'adresser votre chèque de caution ou de règlement pour la formation à l'ordre de :
Bio de Provence-Alpes-Côte d'Azur

→ Vous recevrez un mail de confirmation de votre inscription en retour

Pour tout besoin de renseignements au sujet de cette formation, n'hésitez pas à contacter Anne-Laure Dossin de Bio de PACA au 06 01 74 63 30 ou par mail : annelaure.dossin@bio-provence.org

Cette formation bénéficie du soutien financier du VIVEA



Bio de Provence Alpes Côte d'Azur – Numéro d'organisme de formation : 93.84.03362.84
Maison de la bio 255, chemin de la Castelette BP 21 284 84 911 Avignon Cedex 9
Tel : 04 90 84 03 34 contact@bio-provence.org