

# Améliorer ses techniques de vente directe

## Objectifs de la formation

Savoir accueillir le client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

## Enjeux

Travailler à l'harmonisation d'un discours en maîtrisant davantage les techniques de communication.

## Pré-requis

Faire partie du groupe de producteurs membre de la boutique de Ganges

## Déroulé

Etre capable de mieux appréhender les techniques de vente directe pour que chaque producteur soit capable de répondre aux attentes de la clientèle, lors de ses permanences.

Présentation théorique des principes de vente :

- Qui est le vendeur ? ( A quoi vous reconnaît-on ? Quelle image donnez- vous? La première impression : attitude d'accueil actif, phrase d'accroche...)
- Le bon comportement du vendeur

Principes de base du comportement et exercices individuels :

langage verbal et langage non verbal (voix, attitude, regard, enthousiasme...)

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)

**Date limite d'inscription** 22/01/2016

## Tarifs

Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA

Mas de Saporta - Maison des  
Agriculteurs  
34875

LATTES cedex

Tel. 04.67.06.23.67

<http://www.jeminstallepaysan.org/>

## Dates, lieux et intervenants

**25 janv 2016**

09:30 - 17:30 (7hrs)

Boutique "Au gré des saisons" Avenue du Mont  
Aigoual  
34190 Ganges

Claudine Blanckaert formatrice spécialisée dans le  
merchandising

## Co-organisateur(s)



## Financier(s)



## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))