

Savoir vendre en direct aux professionnels

Objectifs de la formation

- Comprendre les attentes des professionnels • S'organiser pour ce mode de vente • Maîtriser les bases de la communication positive et l'appliquer lors d'entretiens professionnels • Vendre sereinement et renforcer ses compétences relationnelles

Enjeux

Distributeurs, commerçants, métiers de bouche, etc. : les professionnels sont divers et très différents des particuliers. Vendre aux professionnels nécessite donc une bonne connaissance de leurs attentes, une organisation spécifique et de bonnes qualités relationnelles. Cette formation, grâce à des exercices pratiques, vous permettra de mieux maîtriser vos entretiens pro et de communiquer positivement.

Pré-requis

Aucun

Déroulé

Jour 1

- connaître les différents types de professionnels et leurs attentes
- bien se préparer à la vente aux professionnels
- réaliser une vente et en assurer le suivi
- construire son fichier client

Jour 2

- supports et outils d'une communication positive à destination des professionnels
- expérimenter et maîtriser l'entretien professionnel de vente

Jour 3

- la gestion de projet pour un déploiement efficace de la stratégie de vente aux professionnels
- expérimentation sur les projets des participants et modélisation d'un optimum

* En fin de formation, une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire.

Dates, lieux et intervenants

15 nov 2018 (7hrs)	30250 Sommières	Pierre PASSEMAR, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER
16 nov 2018 (7hrs)	30250 Sommières	Pierre PASSEMAR, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER
22 nov 2018 (7hrs)	30250 Sommières	Pierre PASSEMAR, consultant en ressources humaines et marketing - ADTER

Co-organisateur(s)



Financement de la formation et pièces à fournir

Financier(s)



Bulletin d'inscription

Nom _____
Prenom _____
Adresse _____

Courriel _____
Tél _____

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

Infos complémentaires



Durée de la formation 3 jour(s)
Date limite d'inscription 13/11/2018

Tarifs

Adhérent 140€
Non adhérent 140€
Non agricole 180€
Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA
Autres situation (demandeurs d'emploi, RSA,...): nous contacter

Plus de renseignements

Camille VILLAJOS
villajos@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
216 Chemin de campagne
30250
SOMMIERES
Tel. 04.66.77.11.12
N° d'organisme de formation :
91.30.00.40.930
Apporter son pique-nique!