

"Marketing" en vente directe : comment faire de la valeur ajoutée, sans perdre ses valeurs !

Objectifs de la formation

Acquérir les fondamentaux en matière de marketing et de communication. Optimiser sa posture et ses techniques de vente, par la compréhension des attentes et des attitudes positives à avoir à chaque étape de la vente

Déroulé

Examen des différents supports de prospection et fidélisation existants et leurs applications
Construction d'un contenu (texte, image, etc.) en rapport avec son positionnement et ses clients
Construction d'un plan de communication à l'image de ses valeurs dans une approche multidimensionnelle
Connaissance des typologies de clients pour s'adapter à leurs attentes en acquérant des clés relationnelles.
Anticiper les différentes étapes de la vente

Dates, lieux et intervenants

09 déc 2014 A définir
09:30 - 17:00 (7hrs) 42

Financier(s)



Bulletin d'inscription

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Courriel _____ Téléphone _____

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

Infos complémentaires



Durée de la formation 1 en décembre
jour(s)

Date limite d'inscription 03/11/2014

Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles
VIVEA
Autres nous consulter

Plus de renseignements

Martial GRANJON
addear.42@wanadoo.fr
ADDEAR Loire
4 Bis rue Philibert MOTTIN
42110 Feurs
Tel. 04 77 26 45 51

Repas partagé

Aurélië DUMONET animatrice « Terre d'envies »