

# "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

Aurélie DUMONET animatrice « Terre d'envies »