

Améliorer ses techniques de vente directe

Objectifs

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

Contenu

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

gratuit pour les agriculteurs éligibles
VIVEA

Mas de Saporta
34875

LATTES cedex

Tel. 04.67.06.23.67

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

N° d'organisme de formation :

91300280330

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

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](#))