

Vente directe : comment optimiser ses ventes ?

PARTENAIRES DE VOS FORMATIONS

PUBLIC CONCERNE :

Agricultrices et Agriculteurs du Doubs et du Territoire de Belfort, et autre départements) Porteurs de projet pratiquant la vente directe de ses productions

PRE - REQUIS :

Aucun

DUREE - LIEU - DATES

**3 jours
Lieux à définir
Dates à définir**

INTERVENANT :

**Conseillère diversification
CIA 25-90 et intervenants
extérieurs**

EVALUATION DE LA FORMATION

**Test et/ou Enquête de
satisfaction + Attestation
de fin de formation**

RESPONSBLE STAGE

Aline LOBERGER

COUT

**Ressortissants VIVEA
40 €/j et par personne**

Lors de cofinancement FEADER BFC,
chèque restitué en fin de formation si
participation à la totalité de la formation

+ 40 € cotisation annuelle

**Autre public
(non ressortissants VIVEA)
= 200 € / jour**

OBJECTIFS

La vente directe est un axe de réflexion privilégié pour de nombreux producteurs, issus de filières variées (éleveurs, fromages et produits laitiers, maraîchers ...), qui souhaitent diversifier leur commercialisation. Cette démarche exige toutefois de se donner les éléments de réflexion et outils nécessaires pour optimiser ce choix. C'est ce que propose cette formation de 3 jours basée sur les apports de l'intervenante mais aussi les échanges entre stagiaires.

PROGRAMME

- ◆ Réussir son accueil clients : techniques de langage verbal et non verbal, pratique de l'écoute active, comment aborder le client, gérer son temps d'attente
- ◆ Apprendre les techniques de négociation commerciale : analyser le profil client, les règles de base de l'argumentation, les techniques de ventes additionnelles pour augmenter le panier moyen
- ◆ Apprendre à négocier auprès des professionnels : définition de la zone de prospection, fil conducteur d'une négociation pour aboutir à un partenariat gagnant-gagnant
- ◆ Créer des outils d'aide à la vente pour optimiser l'acte de vente : fichier clients, plaquette d'entreprise, site internet, grille tarifaire, téléphone...

*Méthodes pédagogiques : apports théoriques et échanges entre stagiaires
Pensez à emmener vos documents de communication si vous en avez (plaquette,
grille tarifaire...)*

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation : Feuilles de *présence*, Questions orales ou écrites (QCM) et Mises en situation , Formulaires d'évaluation de la formation. .