

# 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 l'évaluation des résultats de la formation : Feuilles de présence, Questions orales ou écrites (QCM) et Mises en situation, Formulaire d'évaluation de la formation. .