



FORMATIONS COMMERCIALES POUR LES COOPÉRATIVES AGRICOLES



✕ Votre performance est notre métier

ACCUEIL & VENTE EN MAGASIN AGRICOLE

Objectifs

- > Améliorer la relation client par un climat convivial et une approche professionnelle
- > Renforcer son efficacité commerciale autour des fondamentaux de la vente et des techniques d'argumentation
- > Animer son point de vente et développer sa ligne de produits à forte valeur ajoutée

Programme ¹

JOUR 1

ATOUS ET ATTENTES POUR VENDRE PLUS ET MIEUX. LA VENTE EN 4 ÉTAPES :

DÉCOUVRIR LES ATTENTES ET MOTIVATIONS DU CLIENT

- Accueil et prise de contact clientèle
- Typologies et comportements des agri-consommateurs
- Attitudes et climat sur la relation commerciale en magasin

ARGUMENTER POUR MIEUX VENDRE SUR SON POINT DE VENTE

- Entretien de vente : phases et principes à respecter
- Réussir son face à face : Phases clés de la vente en magasin
- Argumenter : suite structurée d'arguments avec un langage efficace
- Entraînement : mise en situation pour vendre le produit en stock
- Faire vivre son magasin au Rythme des saisons (Thèmes d'animation)
- Positionnement des produits à forte valeur ajoutée : élevage, vigne, vêtements, chasse, dératisation,...
- Merchandising du magasin agricole
- Analyse, décryptage et argumentation spécifique de vente

PUBLIC

Responsables de dépôt, Magasiniers

LIEU

Sur site
En intra-coopérative

DUREE & DATE

2 jours (14 heures)
Date à définir

PRÉREQUIS

Aucuns prérequis

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques avec alternance d'exercices pratiques en magasin
- Débat et échanges réguliers
- Analyse de cas réels
- Entraînement vidéo sur différentes étapes de vente (et/ou d'animation)

MOYENS TECHNIQUES

Session de formation dans les locaux de la coopérative agricole accueillante
Support détaillé envoyé aux participants

COÛT PÉDAGOGIQUE

3390 € HT par groupe (12 personnes maximum)
+ Frais de l'intervenant facturés en sus au réel

¹ Informations conformes aux dispositions des articles L.6353-1 et L.6353-3 du code du travail



ANIMER ET VENDRE EN MAGASIN AGRICOLE



Programme (suite)

JOUR 2

GÉRER ET TRAITER L'OBJECTION. MIEUX VENDRE EN MAGASIN : SAVOIR ÉCOUTER !

- Ecoute active : Pourquoi ? Comment ? : points clés
- Gérer et traiter l'objection : règles de base
- Vendeur face à l'objection : humeur et sourire bienveillant

SAVOIR CONCLURE AU BON MOMENT. LA CONCLUSION : ÉTAPE CLÉ DE LA VENTE

Présentation de techniques de conclusion appropriées

- Au bon moment :
 - Pratiquer la technique de l'alternative
- Au bon endroit :
 - Utiliser au mieux l'environnement de la vente pour concrétiser des ventes additionnelles
- T.G, Podium, Zone saisonnière...

MISE EN PLACE DE PLANS D'ACTIONS

INTERVENANT

Christophe DONADIEU, consultant expert en techniques commerciales, accompagnement des forces de vente et animation du management opérationnel

CONTACT COORDINATION ET RELATIONS AVEC LES STAGIAIRES

Julie LECOQ
Tél : 01 44 17 58 47
jlecoq@solutionsplus.coop