

FORMATION PROFESSIONNELLE



• Bio en Grand Est •

Réussir la vente à des magasins bio et des intermédiaires (et les fidéliser !)

Jeudi 14 novembre 2024

Meurthe et Moselle (54)

Nouvelle Formation

Durée : 7,5 heures soit 1 jour(s)
Intervenant(s) : William Mairese formateur Haut les Courts!

Pré-requis : Aucun

Objectif de la formation :

Réussir la vente aux intermédiaires : magasins spécialisés bio, restaurateurs, épicerie, GMS, internet,...

- Identifier les cibles prioritaires et affiner son positionnement
- Savoir élaborer sa démarche commerciale vers les intermédiaires
- Être capable de conduire des entretiens productifs
- Comment négocier (points de vigilance, quel prix de vente... ?)
- Entretenir la relation commerciale pour pérenniser les débouchés (fréquence, communiquer sans être présent, ...)

Méthodes pédagogiques :

Support de présentation PowerPoint
 Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, Co-développement)
 Vidéo-projection, paperboard
 Cas individuel et échanges de pratiques
 Ateliers participatifs (Carte mentale, jeu de rôle)

Moyens d'évaluation :

Questionnaire d'auto-évaluation en entrée et sortie de formation

Adhérent Non-adhérent

Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel

	Adhérent	Non-adhérent
Stagiaire contributeur VIVEA	-	-
Stagiaire non contributeur VIVEA	232,50 €	348,75 €
Demi-Tarif	116,25 €	174,38 €

Pour les stagiaires non contributeurs Vivea, des financements sont possibles, consultez notre site pour plus d'informations biograndest.org/seformer

Responsable de la formation : TONIN Carole
carole.tonin@biograndest.org
 0769270391

Programme de la formation :

Date	Lieu	Début	Fin	Contenu
14/11/2024	NANCY	9h00	13H00	<p>Organiser sa prospection :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identifier les cibles prioritaires et affiner son positionnement Construire sa démarche commerciale Constituer son fichier de prospection et le qualifier Choisir ses moyens de prospection : directs (mail / e-mail, téléphone, tracts), indirects (bào, foires et marchés événementiels), et les réseaux sociaux Atelier collectif « Choisir mes outils de prospection revendeurs » Restitution et capitalisation Définir les objectifs et un plan d'actions individuel

FORMATION PROFESSIONNELLE

14/11/2024	NANCY	14h00	17h30	Réussir sa prospection : Préparer les entretiens professionnels / la vente en direct (veille, outils, objectifs) Elaborer un argumentaire de vente Ateliers jeu de rôle « Premier entretien » Réussir les premiers contacts et stimuler l'intérêt Réussir sa prospection Présentation de techniques de vente simples Les bases de la négociation (tarifaire, points de vigilance,...) Entretenir la relation commerciale et les bases d'une relation commerciale durable Bilan de la formation, Evaluation des connaissances acquises durant la formation
------------	-------	-------	-------	--

Repas tiré du sac, date limite pour les inscriptions mardi 5 novembre

Si vous êtes en situation de handicap, contactez le responsable de la formation afin de connaître les modalités d'accueil possible.

Association Bio en Grand Est

SIRET : 839 088 085 00031

Déclaration d'activité n° 44540375054 / Préfet Région Grand Est

Retrouvez nos Conditions générales de formation et notre Règlement intérieur en ligne sur biograndest.org/se-former/



Bulletin d'inscription
à la formation :

Réussir la vente à des magasins bio et des intermédiaires (et les fidéliser !)

NOM - Prénom :
Mail :
Tél. :
Date de naissance :

Statut à la MSA (être à jour de ses cotisations) :

- chef d'exploitation
 Conjoint(e) collaborateur(trice)
 Aide familiale
 Cotisant(e) solidaire
 Salarié(e)
 Autre – précisez :

Coupon à renvoyer par mail ou courrier avant le

05/11/2024

carole.tonin@biograndest.org

Bio en Grand-Est Bâtiment Picardie - Avenue de l'Europe - 54520 LAXOU

NB : en cas d'annulation de votre part, des frais de dossier pourront vous être facturés.