

Mercredi 16 & jeudi 17 avril

56 avenue Roger Salengro
Saint Laurent Blangy (62)
Salle Visio

contact :

Vanessa Hucke - 03 62 61 42 33
vanessa.hucke@npdc.chambagri.fr

Aide au remplacement : Vous pouvez bénéficier sous conditions d'une prise en charge partielle du coût de votre remplacement, prenez contact avec votre Service de Remplacement pour plus d'informations

Crédit d'impôt : Les chefs d'entreprise au réel peuvent prétendre à un crédit d'impôt qui s'élève à 161,28€ pour 7h de formation. Ce crédit d'impôt est plafonné à 40 heures. **Vous pouvez donc obtenir en crédit d'impôt le double du montant de la formation ! N'hésitez plus !**

Pour valider l'inscription un contrat sera envoyé par courrier aux participants avant leur entrée en formation.

Il est impératif de renvoyer le bulletin d'inscription et le règlement par chèque avant le 8 avril 2024.

Le nom des intervenants, des formateurs, dates et le lieu sont donnés à titre indicatif. Une attestation de fin de formation est remise aux participants à l'issue de la formation.



Image Freepik

PROAGRI
POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN



FORMATION

**Training vente :
de la prospection au plan
d'affaires en GMS**

**Mercredi 16 & jeudi 17
avril 2024**

**Saint Laurent Blangy
9h00 - 17h00**



www.hautsdefrance.chambre-agriculture.fr/
chambre-agriculture-nord-pas-de-calais/



■ Objectifs

- ⊗ Connaître les différentes étapes d'une visite en magasin pour gagner en efficacité
- ⊗ Savoir structurer et conduire l'entretien de vente en GMS et travailler avec elles dans la durée
- ⊗ Maîtriser votre pitch et prospectez de manière active



■ Programme

⊗ LES ETAPES CLES D'UNE VISITE EFFICACE EN GMS

- Mieux préparer leur visite en magasin (90% de la réussite)
- Travailler la phase d'accueil et de présentation en point de vente
- Elaborer une check list de tout ce qu'il faut analyser en point de vente avant de mener l'entretien de vente lui-même (le diagnostic)
- Réajuster ses objectifs en fonction du diagnostic précédent avant l'entretien de vente
- Concrétiser les points d'accord à chaud suite à l'entretien
- Faire un débrief complet de la visite avant la visite suivante.

⊗ L'ENTRETIEN DE VENTE EN GMS

- Préparer, conduire, structurer et garder la main sur l'entretien de vente
- Mener une recherche efficace des besoins, freins et motivations via une écoute ACTIVE
- Structurer votre argumentation
- Traiter les objections du client
- Conclure rapidement l'entretien avec un plan d'affaires planifié dans le point de vente
- Construire les différents scénarios de vente en fonction du (socio)style et du profil de votre interlocuteur
- Pérenniser une relation gagnant/gagnant avec votre point de vente

⊗ LA PROSPECTION PAR LE PITCH

- Construire le(s) Pitch de votre entreprise, votre marque : un court résumé accrocheur de votre offre et de votre différenciation
- Maîtriser ces Pitches à l'oral en fonction de votre situation avec le client
- Utiliser la version « Elevator Pitch » pour obtenir au téléphone un RDV « assis » avec votre prospect par des jeux de rôles
- Construire votre plan de communication et de prospection par d'autres médias complémentaires

Réponse impérative avant le 8 avril

TRAINING VENTE : DE LA PROSPECTION AU PLAN D'AFFAIRES EN GMS (SERVICE DIVERSIFICATION)

Nom : Prénom :

Adresse :

Tél. : Mail :

N° SIRET :

Nom de l'exploitation : Date et lieu de naissance :

Eligible VIVEA Salarié agricole Autre

Participera à la formation et joint un chèque à l'ordre de l'agent comptable de la Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais

150€ pour les cotisants VIVEA 518€ pour les non cotisants VIVEA

signature



■ Public

- ⊗ Agriculteurs(trices) déjà référencés en GMS (minimum 1 magasin) ou salarié d'une entreprise



■ Tarif*

- ⊗ **150€ pour les cotisants VIVEA** (chef d'exploitation, conjoint collaborateur, cotisant solidaire, aide familial).

- ⊗ **518€ pour les non cotisants VIVEA** (salariés agricole et autres statuts) Vous êtes salarié agricole ? Une part des frais d'inscription peut être pris en charge par OCAPIAT. Dans ce cas, vous devez les contacter AVANT inscription et AVANT le début de la formation (03.28.52.91.20)



■ Intervenant

- ⊗ Cédric D'HALLUIN, Dalhu Conseils

*Repas en sus