

- Format en visio -

Comment développer l'approche commerciale de mon activité agricole ? (Niveau 1*)

Oct.

03



De 9h00 à 12h30

**Intervenant : Christophe Mirepoix –
Formateur coach certifié**

Comment structurer son approche commerciale ? Diversifier sa clientèle ?
Identifier les clés de réussite d'un entretien de vente ?

Programme

- Identifier les étapes clés de la relation client
- Cibler son activité de prospection
- Comprendre l'importance de la voix, des mots et de l'image
- Obtenir des rendez-vous de qualité
- Structurer un entretien de découverte
- Concrétiser les partenariats



* Pourra être suivi d'un approfondissement Niveau 2

Comment développer l'approche commerciale de mon activité agricole ?



Objectifs

- Structurer son offre commerciale
- Diversifier sa clientèle
- Identifier les clés de réussite d'un entretien de vente



Public concerné

Chefs d'exploitation, conjoints collaborateurs Aquitains toutes filières



Prérequis

Avoir une connexion internet



Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en distanciel via une classe virtuelle, sur Teams, permettant de transmettre des apports théoriques, réaliser divers ateliers, travaux en sous-groupe, études de cas...



Modalités d'évaluation

Quizz et/ou évaluation à l'issue de chaque session



Accessibilité

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap : Léa BRISCIANO, afin d'étudier les possibilités d'adaptation de la formation. [✉ l.brisciano@cegara.asso.fr](mailto:l.brisciano@cegara.asso.fr)

Inscription sur www.groupecegara.fr

Contact : [✉ contact@cegara.asso.fr](mailto:contact@cegara.asso.fr)

☎ 05.53.64.47.37