

## FORMATION

### Accueil et vente directe : s'approprier les codes de la commercialisation



#### Objectifs

- Cette formation a pour objectif d'identifier les leviers pour vendre en direct sur les marchés, sur l'exploitation ou aux professionnels.
- Comprendre et adopter la bonne attitude commerciale pour se faire apprécier et se rendre indispensable.



#### Programme

- Déterminer le bon prix de vente, affûter son argumentaire, s'appuyer sur des tableaux de bord.
- Choisir sa publicité, son logo, l'image du produit, cibler les clients potentiels.
- Organiser ma boutique, mon stand de vente (signalétique, message sur mon répondeur, bien répondre au téléphone, bien accueillir sur mon exploitation...).
- Rédiger une lettre commerciale, concevoir des participations, des prospectus, communiquer efficacement par mail.
- Les techniques de vente sur les foires, l'approche commerciale sur les marchés, la relation sur l'exploitation, les règles de vente aux professionnels.



#### Méthodes et évaluations

- Apports théoriques.
- Mise en pratique.
- Capitalisation d'expérience.
- Évaluation des acquis des stagiaires.



#### Publics

Producteurs ou porteurs de projet en vente directe.



#### Pré-requis

Aucun.

**Je m'inscris**

Durée : 2 jours

Pour connaître les dates, cliquez ICI

Tarif :

Pour les agriculteurs 40 €

Pour les autres publics : 488 €

(possibilité de prise en charge par votre OPCO, nous contacter pour plus d'infos)

Service formation :

Tél : 05 62 79 90 96 ou

formation@haute-garonne.chambagri.fr

CGV consultables sur notre site

**Accessibilité** : Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez la référente handicap au 06 81 48 78 07

**Evaluation** : Attestation de fin de formation, Questionnaire de satisfaction

**Délai d'accès** : Jusqu'à la veille de la formation

[www.hautegaronne.chambre-agriculture.fr](http://www.hautegaronne.chambre-agriculture.fr)