

VENTE DIRECTE :LA STRATÉGIE TARIFAIRE, LA NÉGOCIATION, LE PLAN DE COMMUNICATION

Les circuits courts sont un bon moyen de commercialisation afin de mieux valoriser la production agricole et de faciliter l'accès des consommateurs à une alimentation de qualité : vente directe de la production fermière. De plus en plus d'agriculteurs sont amenés à vendre en face à face mais n'ont pour la plupart aucune formation commerciale. Ce stage a pour but de former les agriculteurs ayant une activité de diversification ou vendent déjà leur production en direct à acquérir des techniques de vente.

➔ Objectif de la formation

Permettre aux agriculteurs d'avoir les connaissances en marketing, communication, prospection et phoning pour fidéliser une clientèle et augmenter ses ventes, savoir développer une stratégie de communication, trouver de nouveaux clients et savoir vendre en direct et au téléphone à l'aide de techniques adaptées.

➔ Contenu de la formation

- connaître les techniques de fidélisation du client
- développer un portefeuille client
- connaître les stratégies de communication
- concevoir un support commercial efficace et efficient
- connaître les techniques de prospection
- savoir vendre de la viande par téléphone.

➔ Modalités pédagogiques

Dates

30 septembre - 7 octobre - 21 octobre 2019
+ 1/2 journée en Prestation individuelle

Lieu

Maison des Agriculteurs à VESOUL

Intervenants

Martine CASSIN : consultante
Domaine d'activités : les produits fermiers, l'horticulture et la viticulture.

Responsable du stage

Christelle DEPLANTE - AFPASA