

Savoir vendre en direct aux particuliers

Objectifs

- Comprendre les nouvelles attentes des consommateurs
- Mettre en place des outils adaptés à la vente aux particuliers
- Maîtriser les bases de la communication positive
- Vendre plus sereinement grâce au renforcement des compétences relationnelles

Enjeux

Le développement des circuits courts ces dernières années traduit les nouvelles attentes des consommateurs : qualité, confiance, lien, traçabilité, etc. Cette formation vous permettra de mieux comprendre ces attentes et de développer les techniques et outils nécessaires pour mieux maîtriser toutes les situations de vente et vous sentir plus à l'aise.

Contenu

La formation alternera entre apports théoriques et exercices pratiques de mise en situation de vente

- Les principes de la mise en marché : le produit, le marché, le prix et le client
- Les nouvelles attentes des consommateurs
- Bien communiquer pour bien vendre : visuels, affichages, fichier clients, site internet et publicité
- Savoir vendre : la relation client, savoir présenter ses produits et développer un argumentaire
- Les outils pour bien suivre ses ventes

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs

Non agricole 640€

Autres situations (salariés agricoles, demandeurs d'emploi, RSA, ...) : nous contacter

Plus de renseignements

Camille VILLAJOS
villajos@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
216 Chemin de Campagne
30250
SOMMIÈRES
Tel. 04.66.77.10.83
N° d'organisme de formation :
91.30.00.40.930

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

date à définir (7hrs)	216 Chemin de campagne 30250 SOMMIERES	A définir
date à définir (7hrs)	-	-

Co-organisateur(s)



Financier(s)



Financement de la formation et pièces à fournir

Bulletin d'inscription

Nom _____

Prenom _____

Adresse _____

Courriel _____

Tél _____

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))