



n° d'agrément : 24 45 0249645

**Taux de satisfaction**  
**94 % en 2024**

FORMATION organisée par



# Réussir sa vente à des intermédiaires et les fidéliser

## Objectif

Savoir vendre à des intermédiaires et les fidéliser

**Prix :** tarifs disponibles via [ce lien](#)

**Nombre de places :** 15

### Lieu :

Ethic Etapes, 5 rue Jean Monnet,  
41200 Romorantin

### Publics concernés :

Maraîchers et porteurs de projet en  
maraîchage bio

### Prérequis :

Aucun

### Validation :

Certificat délivré après la formation

### Accès formation :

Accessibilité possible aux personnes  
atteintes de handicap. Prendre  
contact avec le référent handicap  
avant inscription

### Contact(s)

#### Responsable de la formation

Marina GUESSOUS  
maraichagebio-cher-indre@bio-  
centre.org

06 27 43 90 18

#### Renseignement/inscription

[formation@bio-centre.org](mailto:formation@bio-centre.org)

06 80 70 88 13

Inscription au plus tard 3 jours ouvrables  
avant le début de la formation.

**En cas de contrainte particulière  
veuillez nous contacter**

## PROGRAMME

**Durée totale :** 7 heures

**19 janvier 2026 (9h00-17h00)**

### Organiser et réussir sa prospection

- Identifier la clientèle ciblée, les cibles prioritaires et affiner son positionnement
- Constituer son fichier de prospection et le qualifier
- Atelier collectif "choisir mes outils de prospection"
- Préparer les entretiens professionnels (veille, outils, objectifs)
- Travailler l'accroche : atelier "pitch"
- Elaborer un argumentaire de vente
- Atelier participatif "construction argumentaire"

### Construire une relation commerciale durable

- Réussir les premiers contacts et stimuler l'intérêt
- Approfondir la connaissance du client
- Atelier collectif "les ventes ne se développent pas avec cet intermédiaire"
- Traiter les objections
- Présentation de techniques de vente simples
- Les bases de la négociation (tarifaire, points de vigilance...)
- Atelier jeu de rôle "premier entretien" et "entretien régulier"
- Les bases de la fidélisation
- Elaborer un plan d'action commercial individuel

**Méthodes pédagogiques :** Présentation de l'intervenant avec support powerpoint, ateliers collectifs en sous-groupe et atelier participatif

**Modalités d'évaluation :** Tour de table oral et auto-évaluation.

### Intervenant(s)

WILLIAM MAIRESSE, CONSULTANT-FORMATEUR ET FONDATEUR DE « HAUT LES COURTS ! » SPÉCIALISÉ VALORISATION ET COMMUNICATION EN CIRCUITS COURTS DANS L'AGRICOLE

Inscription en ligne en [cliquant ici](#) ou sur [www.bio-centre.org](http://www.bio-centre.org) où vous trouverez plus d'informations, les CGV, et le règlement intérieur