

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

Tiphane GAILLARD
maraichagebio-cher-indre@bio-centre.org

06 27 43 90 18

Renseignement/inscription

formation@bio-centre.org

06 80 70 88 13

Inscription au plus tard 3 jours ouvrés
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