



# **ORGANISATION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE AGRICOLE 2024**

**STANDARD****Site de Cataroux - Clermont-  
Ferrand**ou chez vous : [nous consulter](#)**3.00 jours**  
(21.00h)**Places min. : 3 personnes**  
**Places max. : 8 personnes****1 250.00 € HT / personne**  
ou chez vous : [nous consulter](#)

## **LES PROCHAINES SESSIONS**

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

### **PERSONNELS CONCERNÉS**

- Commerciaux agricoles

### **OBJECTIF**

- Appliquer les méthodes des ventes adaptées et l'organisation commerciale

## **PROGRAMME DE LA FORMATION**

### **LE SAVOIR**

- Rappels techniques (calcul de charge et prépondérance)
- L'optimisation des tournées et des visites
- Argumentation produit en utilisant la « méthode CAB »
- Valorisation des services
- Techniques de ventes

### **LE SAVOIR FAIRE**

- Organiser son activité (gestion des tournées et des visites)
- Argumenter les produits agricoles

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Moyens audiovisuels
- Documents techniques
- Outils synthèses
- Véhicules
- Jeux de rôles
- Formateur diplômé

## **PRÉ-REQUIS**

- Aucun

## **COMPÉTENCES VISÉES**

- Connaissances de l'environnement AG
- Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits
- Gestion de l'opportunité
- Gestion de la Valeur Client
- Négociation
- Relation Service Clients

## **INDICATEURS**

Taux de satisfaction : 95%\*

Evaluation début : 12,1 sur 20\*

Evaluation fin : 17,7 sur 20\*

\* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023 (6 participants).

## **ACCESSIBILITÉ HANDICAP**

Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référente Handicap Formation : [referent-handicap-formation@michelin.com](mailto:referent-handicap-formation@michelin.com)

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Évaluation des connaissances en début et fin de stage (Quiz box) Min : 15/20