

ORGANISATION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE AGRICOLE 2026

STANDARD



Site de Cataroux - Clermont-Ferrand
ou chez vous : [nous consulter](#)

2.50 jours
(17.50 h)

Places min. : 3 personnes
Places max. : 8 personnes

1 200.00 € 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 : 96,7%*

Evaluation début : 14/20*

Evaluation fin : 18/20*

* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024.

ACCESIBILITÉ HANDICAP

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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