ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL AGRICOLE 2026

STANDARD

Chez client ou chez vous : nous consulter	**1.00 jour** (7.00 h)	**Places min. : 1 personne** **Places max. : 1 personne**	**2 000.00 € 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

- Observer les compétences techniques et commerciales
- Aider le stagiaire à les mettre en œuvre en clientèle utilisateur

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

- Accompagner le commercial dans sa journée type
- Observation et conseils pendant ses préparations des visites clients utilisateurs
- Observation et conseils lors de ses visites clients utilisateurs
- Remise à niveau des connaissances techniques, méthodes de ventes et mise en application
- Construction d'un plan d'action de progrès avec le stagiaire et partage avec son responsable

LE SAVOIR FAIRE

- Mettre en application la méthode TUC chez des clients utilisateurs
- Mettre en application la méthode POCIPAC chez des clients utilisateurs

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

PRÉ-REQUIS

- Aucun

COMPÉTENCES VISÉES

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

INDICATEURS

- Offre proposée dès 2024, pas encore de statistiques disponibles.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

"Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référent Handicap Formation : trainingbnl@michelin.com"

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Commentaires et partage du bilan à l'apprenant et au manager