ORGANISATION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE AGRICOLE 2026

STANDARD

Chez client ou chez vous : nous consulter	**3.00 jours** (21.00 h)	**Places min. : 3 personnes** **Places max. : 8 personnes**	**1 375.00 € 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'environement 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.

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
- Évaluation des connaissances en début et fin de stage (Quiz box) Min : 15/20