



Public concerné :
commerciaux,
technico-
commerciaux

Pré-requis:
expérience d'au
moins 1 année
dans la vente
d'aliment vache
laitière

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Perfectionnement de l'approche technico-commerciale des gros élevages de vaches laitières.

Objectif général

Améliorer sa démarche technico-commerciale pour mieux fidéliser et conquérir les gros élevages.

Contenu du stage

- *Les attentes du client :*
 - ✓ les caractéristiques d'un grand compte lait
- *L'audit d'élevage*
 - ✓ les chiffres incontournables
 - ✓ l'observation
 - ✓ les ressources
- *La négociation sur objectif*
 - ✓ objectif technique
 - ✓ objectif économique
 - ✓ objectif en matière d'organisation du travail
- *La structuration de l'offre*
- *La démonstration économique*
 - ✓ l'optimisation du coût de production
 - ✓ le contrôle des risques

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Audit d'élevage
- Exercices
- Remise d'un support pédagogique

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Meilleure performance commerciale
- Amélioration de la gestion des offres à l'éleveur
- Aisance dans la démonstration d'une offre de vente
- Devenir l'interlocuteur de référence de l'exploitation laitière

Indicateurs de l'application des acquis

- Augmentation du taux de réussite en prospection
- Augmentation de la part des grands comptes dans le portefeuille client
- Amélioration du contrôle de l'offre et du mix produit

Durée :
1,5 jours

Lieu :
Sourches

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- identifier, lister les difficultés dans l'approche des gros élevages de vaches laitières

Après la formation

- à + 3 mois : le manager et le technico-commercial font le point sur ce qui a pu être mis en place depuis la fin de la formation