



Être conducteur et véhiculer l'image de l'entreprise

Public concerné :

Conducteur salarié
et patron
chauffeur,
technico-
commerciaux

Pré-requis:

expérience de la
livraison chez le
client

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Contenu du stage

- *Présentation du groupe et de l'entreprise*
- *Outils du dialogue avec le client*
- *Écoute active*
- *L'évolution des clients*
- *Les motivations des clients*
- *Comportement et attitude*
- *Techniques spécifiques*
- *La méthode de 5 questions*
- *Conduite d'entretien*

Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Exercices en sous groupe*
- *Jeux de rôles et vidéo*
- *Remise d'un support pédagogique*

Objectif général

Communiquer une image valorisante de l'entreprise dans ses contacts avec les éleveurs et remonter les informations du terrain.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Connaître le groupe et son fonctionnement
- Connaître l'entreprise
- Connaître les atouts de l'entreprise
- Maîtriser les évolutions du métier de conducteur
- Maîtriser les 5 étapes de l'entretien en face à face
- Maîtriser son langage et son comportement en fonction des situations
- Développer son sens de l'observation
- Gérer les risques sur les lieux de livraison
- Organiser la collecte et la diffusion de l'information

Indicateurs de l'application des acquis

- Nombre de remontées d'informations auprès du responsable

Durée :
1 jour

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Après la formation

- Mesure des remontées d'informations
- Relance du responsable