

## Développer l'efficacité commerciale des vendeurs : AGIR nouveaux commerciaux

### Public concerné :

Commerciaux,  
technico-  
commerciaux

### Pré-requis:

### Objectif général

Augmenter son niveau de productivité commerciale en prospection en utilisant la méthode de vente "AGIR".

Nombre de  
participants :  
10 à 12

### Contenu du stage

- Présentation de la méthode "AGIR".
- Caractéristiques du produit à vendre
- Objectifs d'une visite "prospect".
- Discours lié au contexte.
- Indicateurs de performance.

### Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Présentation de pack campagne
- Exposé et exercices pratiques
- Jeux de rôles
- Remise d'un support pédagogique

### Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- S'approprier les fondamentaux de la méthode de vente "AGIR".
- Utiliser cette nouvelle méthode de vente en prospection.
- Cibler les éleveurs ayant de bons résultats technico-économiques.

### Comportements attendus

- Intensifier la prospection.
- Développer le nombre de visites en prospection.
- «Déranger » les éleveurs par son engagement dans l'action.

### Indicateurs de l'application des acquis

- Taux de prospection
- Nombre de visites par semaine
- Nombre de nouveaux clients

**Durée :**  
2,5 jours

**Lieu :**  
Sur site

### Préparation et suivi de stage

#### Après la formation

- + 1 mois : Le manager accompagne le technico-commercial sur le terrain. Ils font le point ensemble sur les acquis de stage et décident d'un plan d'actions à mettre en oeuvre.