

Public concerné :
commerciaux et
technico-
commerciaux

Pré-requis:
expérience
souhaitée de la
vente d'aliments
pour vaches
laitières

**Nombre de
participants :**
10 à 12

L'alimentation des troupeaux bovins allaitants et des bovins à l'engraissement

Objectif général

*Devenir l'interlocuteur de référence auprès de l'éleveur
aussi bien au niveau technique, économique que sanitaire.*

Contenu du stage

- Environnement économique de l'élevage allaitant
- Nutrition des différentes productions :
 - vaches gestantes et allaitantes
 - veaux et broutards sous la mère
 - veaux reproducteurs
 - génisses de renouvellement
 - bovins à l'engraissement
- Utilisation du programme SANDIFEED et du concept Puissance TONI
- Incidence de l'alimentation sur la santé du troupeau
- Approche globale de l'exploitation

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exercices:
 1. présentation d'un produit et d'une ration par les participants
 2. préparation des argumentaires et des réponses aux objections
- Remise d'un support pédagogique

Compétences développées

Savoir-faire attendu en fin de stage

- Savoir évaluer rapidement les animaux, les fourrages et mettre en place la ration
- Positionner et argumenter techniquement et économiquement les produits recommandés pour chaque production
- Savoir comment réduire et prévenir les troubles sanitaires dans l'élevage par une alimentation adaptée
- Démontrer aux clients la logique et la globalité des recommandations

Indicateurs de l'application des acquis

- Augmentation des ventes d'aliments
- Évolution du mix produit
- Augmentation du nombre de visites
- Accroissement du taux de fidélisation

Durée :
2 jours

Lieu :
Sourches

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Le chef de produit (ou le chef des ventes) évalue les effectifs en bovins de race à viande ou à l'engraissement sur le secteur

Après la formation

- à + 2 semaines : le chef de produits (ou le chef des ventes) et le participant ajustent l'argumentaire construit en formation

Après la formation

- à + 2 mois : le chef de produits (ou le chef des ventes) accompagne le participant en clientèle afin d'observer la bonne mise en application de l'argumentaire