



AGIR Client : développer l'efficacité commerciale des vendeurs et technico-commerciaux.

Public concerné :

Commerciaux,
Technico-
commerciaux

Pré-requis:

Avoir 2 ans
d'expérience sur le
terrain.
Avoir suivi le stage
«Techniques de
vente niveau 1 »

**Nombre de
participants :**
10 à 12

Contenu du stage

- *Présentation de la méthode "AGIR".*
- *Définition des projets*
- *Objectifs d'une visite .*
- *Discours lié au contexte.*
- *Indicateurs de performance.*

Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Questionnaire*
- *Exposé et exercices pratiques*
- *Jeux de rôle*
- *Remise de documents de stage*

Objectif général

Augmenter son niveau de productivité commerciale en fidélisant mieux ses clients en utilisant la méthode "AGIR".

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- S'approprier la méthode de vente "AGIR".
- Utiliser cette nouvelle méthode de vente en fidélisation.
- Maîtriser l'approche technico économique des exploitations
- Cibler les éleveurs de demain.
- Élaborer des projets avec les clients
- Accompagner les clients dans la réalisation de leurs projets

Comportements attendus

- Développer la qualité de ses visites
- «Déranger » les éleveurs par son engagement dans l'action
- Développer des qualités de management

Indicateurs de l'application des acquis

- Nombre de visites par semaine
- Évolution des performances des clients

Durée :
2 + 1 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 œuvre.