

Présentiel

Comment développer l'approche commerciale de mon activité agricole ? (Niveau 2)

Nov

21

Durée de 7h

De 9h00 à 17h30 à Marmande (47)

**Intervenant : Christophe Mirepoix –
Formateur coach certifié**



Vous désirez organiser et mener efficacement un rendez-vous commercial ?

Programme

- Comment cibler son activité de prospection
- Les outils pour obtenir des rendez-vous de qualité
- Apprendre à préparer son entretien commercial
- Mise en situation pour réaliser un entretien commercial efficace



Formation : cotisant CEGARA et VIVEA = **GRATUIT**

Non-adhérent CEGARA : **250 € HT**

Frais de repas et pauses : **25 € HT**

Comment développer l'approche commerciale de mon activité agricole ?



Objectifs

- Organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous de qualité
- Préparer et réaliser efficacement des entretiens commerciaux



Public concerné

Chefs d'exploitation , conjoints collaborateurs Aquitains toutes filières



Prérequis

Avoir suivi la formation Développer son approche commerciale Niveau 1 en 2023 ou 2024.
Ou avoir déjà réalisé des entretiens commerciaux



Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en présentiel , avec des méthodes participatives et de mise en situation.
Déroulement de la formation dans une salle disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires au bon déroulement de la formation (tableau numérique, paperboard, vidéoprojecteur, etc.).



Modalités d'évaluation

Quizz et/ou évaluation à l'issue de chaque session



Accessibilité

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap : Léa BRISCIANO, afin d'étudier les possibilités d'adaptation de la formation. [✉ l.brisciano@cegara.asso.fr](mailto:l.brisciano@cegara.asso.fr)

Inscription sur www.groupecegara.fr

Contact : [✉ contact@cegara.asso.fr](mailto:contact@cegara.asso.fr)

☎ 05.53.64.47.37