

PROGRAMME DE FORMATION ¹



FORMATION EN LIGNE

VERS UNE NOUVELLE POSTURE COMMERCIALE

L'objectif de cette formation est de vous permettre de comprendre l'évolution du marché et du métier de conseiller afin d'adopter une nouvelle posture commerciale adaptée aux attentes des agriculteurs.

OBJECTIFS

- > Comprendre le contexte du marché
- > Savoir adapter sa communication à l'agriculteur
- > Maîtriser la posture de développeur de valeur ajoutée
- > Être capable d'identifier et mettre en pratique les clés d'une démarche commerciale réussie

PUBLIC

- > Technico-commerciaux en milieu agricole
- > Techniciens ayant pour mission la commercialisation et/ou la prestation de conseils et/ou la prestation de services aux agriculteurs

PRÉREQUIS

- > Aucun prérequis

CONTENU

MODULE 1 / LE CONTEXTE DU MARCHÉ

Ce premier module met l'accent sur les enjeux liés aux mutations sociétales impactant tous les métiers de l'agriculture. Il présente l'évolution du contexte réglementaire et sociétal, et les principales conséquences sur le métier de technico-commercial.

MODULE 2 / LA POSTURE COMMERCIALE

Ce deuxième module aborde la posture commerciale. Il répond notamment aux questions telles que : comment tenir son rôle de partenaire ? Comment bien capter de nouvelles parts de marché chez ses clients et maîtriser la démarche de prospection ?

MODULE 3 / LES CLÉS D'UNE DÉMARCHE COMMERCIALE RÉUSSIE

Le troisième module présente des outils-clés pour réussir sa démarche commerciale. Sont notamment présentés les techniques d'écoute active, d'argumentaire ainsi que les nouveaux outils numériques.

MODULE 4 / ÉVALUATION

L'évaluation porte sur l'ensemble des modules de formation. Elle permet de s'assurer que les stagiaires ont bien assimilé tous les concepts et connaissances abordés pendant la globalité du parcours.

¹ Informations conformes aux dispositions des articles L6353-1 et L. 6353-3 du code du travail



LA COOPÉRATION AGRICOLE
@CADEMY



FORMATION EN LIGNE VERS UNE NOUVELLE POSTURE COMMERCIALE

DURÉE

2 heures

reparties selon les souhaits de l'apprenant sur la durée de la session

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance de vidéos de cours, d'activités pédagogiques (Quizz, QCM, Association, Drag and Drop, Vrai/Faux, ...) et de ressources complémentaires.

LES EXPERTS

**Consultants et formateurs – Réseau
MOTIVAL**

Dans un marché agricole en pleine mutation, les consultants du réseau MOTIVAL accompagnent les commerciaux dans l'évolution de leur métier. Ils dispensent notamment des techniques d'animation en salle spécifiques, ainsi qu'un accompagnement sur le terrain, afin de permettre aux technico-commerciaux d'intégrer les bons automatismes.

MOYENS TECHNIQUES

Une licence sur la plateforme www.coopacademy.coop sera octroyée à chaque participant. L'unique condition pour suivre ce parcours de formation est de bénéficier d'une connexion internet.

ENCADREMENT

Myène CHAMPAIN

mchampain@solutionsplus.coop

01 44 17 58 56

PRIX²

99 euros HT / par session / apprenant

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Exercices en ligne (Quizz, QCM, Vrai/Faux...)

MOYENS D'ORGANISATION, D'ACCESSIBILITE OU D'ASSISTANCE

> **Organisation** : 100% du parcours en temps de formation asynchrone

> **Accessibilité** : Nous contacter pour déterminer l'aménagement adapté pour les personnes en situation de handicap

> **Assistance** : Hotline technique via la page « Assistance » de la plateforme

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION SPÉCIFIQUES AUX SÉQUENCES FOAD*

> Taux de complétion du parcours
> Taux de complétion par module
> Taux de réussite à l'évaluation finale (taux de réussite de 50% à minima)

*FOAD : Formation à distance

² Inscription individuelle et financement à titre personnel : nous contacter pour connaître les tarifs, modalités de règlement et conditions financières en cas de cessation anticipée de la formation ou d'abandon en cours de stage.