



Savoir vendre à des intermédiaires (et les fidéliser!)



**S'inscrire à la
formation :**



Session Franche-Comté, à Dole

Lundi 23 novembre (9h – 17h)

Session Bourgogne, à Avallon

Lundi 7 décembre (9h – 17h)

Avec l'intervention de

[William Mairesse](#)

Consultant – formateur



Objectifs :

- Développer des partenariats en circuits courts
- Définir un plan de prospection efficace pour identifier et approcher de nouveaux partenaires.
- Maîtriser des techniques pour conduire des entretiens commerciaux productifs (prospection, négociation, suivi du partenariat) adaptés aux attentes des acheteurs professionnels.
- Renforcer sa posture et sa confiance pour aborder sereinement les professionnels de la distribution et de la restauration.

Pré-requis : aucun



BIO Bourgogne-Franche-Comté fait son maximum pour rendre accessible ses formations aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes concerné(e), n'hésitez pas à nous contacter afin d'envisager ensemble une solution adaptée.

Cette formation est susceptible de bénéficier du soutien financier de VIVEA et du FEADER





Savoir vendre à des intermédiaires (et les fidéliser!)

Programme détaillé

Une évaluation des acquis sera effectuée tout au long de la formation et plus précisément en début et fin de formation par le biais d'un questionnaire d'auto-évaluation

Matin :

- Identifier les **cibles prioritaires** pour son activité et affiner son positionnement
- Constituer un **fichier de prospection** et le qualifier
- Choisir ses **moyens de prospection**
- Atelier collectif « Choisir mes outils de prospection revendeurs »
- Définir **ses objectifs et son plan d'actions** pour développer ses ventes aux intermédiaires

Après midi :

- Préparer les **entretiens professionnels**
- Elaborer un **argumentaire de vente**
- Ateliers jeu de rôle « Premier entretien »
- Réussir les **premiers contacts** et stimuler l'intérêt
- Présentation de **techniques de vente** simples
- Les **bases de la négociation**
- Entretenir la **relation commerciale** et les bases d'une relation commerciale durable

Informations pratiques

- **Repas** : sur place à la charge des stagiaires
- **Coût pédagogique** : Participation stagiaire jour de leur cotisation MSA :
 - Adhérent GAB : 49 €
 - Non adhérent : 105 €

- **Responsable de stage** :

Maxime Haran • 06 49 00 67 35 • maxime.haran@biobfc.org

- **Accès** :

A Dole : à préciser

A Avallon : à préciser