

Les formations Commercialisation 2017/2018

Chambre d'Agriculture de la Gironde

Thèmes	Date	Titre des formations	Objectif par formation
Stratégie 1 formation	1 jour 30/11/17	Clarifier son projet de commercialisation	Se connaître et connaître son exploitation pour savoir dans quelle direction aller.
Rentabilité 1 formation	3 jours dont 0,5 jour individualisé 5 au 7/12/17	Augmenter la rentabilité des actions commerciales <i>La demi-j individuelle sur 1^{er} trimestre 2018</i>	Passer de l'opportuniste commercial à la rentabilité des actions commerciales.
Circuits de distribution 4 formations	1 jour 17/01/18	Diversifier ses circuits de distribution	Etudier la faisabilité de développer d'autres circuits de distribution pour assurer la pérennisation de l'exploitation.
	1 jour 18/01/18	Vendre à l'export : Pourquoi ? Comment ?	Rendre efficace ses démarches export par une meilleure compréhension de ce réseau.
	1 jour 24/01/18	Faire venir le particulier à la propriété	Analyser et mettre en place la phase préparatoire à la vente à la propriété.
	3 jours dont 0,5 jour individualisé 6 au 8/02/18	Définir la stratégie commerciale d'approche des cavistes <i>La demi-j individuelle avant 31/05/2018</i>	Réussir sa prospection commerciale auprès des cavistes.
Outils commerciaux Parcours modulaire de 4 formations <i>Suivre 2 journées minimum</i>	1 jour 14/02/18	Créer et utiliser efficacement son fichier client	Comprendre la force de cet outil commercial et (apprendre à) l'utiliser pour booster ses ventes.
	1 jour 15/02/18	Utiliser le téléphone pour réussir mes actions commerciales	Ne plus avoir peur du téléphone pour réussir.
	1 jour 21/02/18	Le book de vente pour renforcer son efficacité commerciale	Créer et utiliser un support à sa stratégie de vente pour réussir ses entretiens commerciaux.
	1 jour 22/02/18	Utiliser les réseaux sociaux pour mon développement commercial	Intégrer ces outils dans la stratégie commerciale de l'exploitation.
Marketing 1 formation	1 jour 21/03/18	Bâtir la notoriété de son exploitation	Utiliser l'image de votre exploitation comme un outil au service de l'augmentation de votre chiffre d'affaire.
Management 1 formation	1 jour 22/03/18	Le management des commerciaux et assistants commerciaux	Manager pour suivre l'évolution des résultats commerciaux.

Demande de programme, inscription :

Service Formation Chambre d'Agriculture 33 : 05 56 79 64 11 – formation@gironde.chambagri.fr