

# Savoir vendre en direct aux particuliers



Le développement des circuits courts ces dernières années traduit les nouvelles attentes des consommateurs : plus de qualité, renforcement de la confiance, création de lien, etc.

Cette formation vous permettra de mieux comprendre ces nouvelles attentes des particuliers et de développer les techniques et outils nécessaires pour mieux maîtriser toutes les situations de vente et vous sentir plus à l'aise.

Grâce à des mises en situation et des exercices pratiques vous découvrirez comment communiquer positivement sur vos produits et sur vos savoir-faire.

**DUREE**

**2 jours**  
+ 3h à distance

**DATES**

**14 et 15 janvier 2019**

**Lieu**

**Sommières**

**Intervenant**

**Pierre PASSEMARD**

Consultant en ressources humaines et marketing, ADTER

**Objectifs**

- Comprendre **les nouvelles attentes** des consommateurs pour savoir y répondre
- Découvrir et mettre en place **les outils adaptés** (fichier client, etc.)
- **Savoir communiquer positivement** sur ses produits, ses savoir-faire, ses spécificités, etc. et construire sa stratégie de communication
- **Savoir vendre** et développer ses compétences relationnelles (s'adapter au client, argumenter, convaincre, etc.)

**Infos pratiques :**

Apportez votre pique-nique

*Programme détaillé en page 2*

**Inscription obligatoire**

À l'aide du [bulletin d'inscription en ligne](#)

Retrouvez toutes nos conditions générales en [cliquant ici](#)



Fédération Départementale des CIVAM du Gard  
216 Chemin de Campagne 30250 SOMMIÈRES  
tél.04.66.77.10.83. ou 04.66.77.11.12.  
[formation@civamgard.fr](mailto:formation@civamgard.fr) [www.civamgard.fr](http://www.civamgard.fr)  
Organisme de formation déclaré en Préfecture

Pour plus d'infos, contacter Camille VILLAJOS  
[villajos@civamgard.fr](mailto:villajos@civamgard.fr) // 04 66 77 10 83 // 07 67 79 65 94

## Programme

### A distance

Durée : 3 h

*Afin de mieux préparer les 2 journées en présentiel, un espace sur internet sera mis à disposition des participants plusieurs jours avant la formation :*

- Les nouvelles attentes des consommateurs
- Les 7 P du marketing
- Réflexion sur votre projet et auto-positionnement

### En Présentiel

#### 1<sup>ère</sup> journée

- Suis-je prêt et organisé pour la vente directe aux particuliers : échanges autour de l'auto-positionnement de chacun réalisé en distanciel et des manques constatés.
- Construire sa stratégie de communication adaptée aux nouvelles attentes et à la vente aux particuliers.
- Méthode et construction d'un fichier clients.

#### 2<sup>ème</sup> journée

- Outils et supports d'une communication positive adaptée aux nouvelles attentes des consommateurs.
- Savoir vendre et développer ses compétences relationnelles grâce à des apports théoriques et des mises en situation.

### Rappel plafond VIVEA

En 2018, chaque contributeur VIVEA dispose d'un crédit de 2000 € de prise en charge pour se former.  
Pour cette formation, **un montant de 639 € sera décompté de votre plafond.**