

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir son premier entretien avec la distribution : les clés d'un argumentaire de vente pertinent

DUREE : 7,00 h		PUBLIC Chefs d'entreprises, responsables du développement commercial
	À distance	PRE-REQUIS Avoir suivi le module « La grande distribution, une opportunité pour votre entreprise ? »

Les clés pour réussir vos entretiens de référencement
Formation disponible seule ou dans le parcours "Grande Distribution"

OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre les attentes des acheteurs et préparer au mieux cette première rencontre pour enclencher une collaboration durable
- Intégrer les principes fondamentaux de l'entretien de référencement

DESCRIPTION & CONTENU

L'entretien de référencement

- Les spécificités des enseignes
- La connaissance de l'univers : vocabulaire, fonctionnement
- Les grandes étapes de cet entretien
- La préparation amont de votre entretien
- Cerner les attentes de son acheteur et adapter son discours
- Les arguments de vente ... et ceux qui ne le sont pas !
- Les outils et le dossier à détenir
- La posture : un élément déterminant !

MODALITES PEDAGOGIQUES

Apport théorique

Ateliers interactifs entre les participants.

Auto-identification des facteurs clés de succès et points de faiblesses pour travailler avec la distribution alimentaire

Simulation d'entretien de référencement

Une série d'exemples viendra illustrer les propos

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire.

INFORMATIONS SUR L'ACCESSIBILITE

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez nous contacter au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Pour une mise en relation avec notre référent handicap, contactez Valérie MANN : vmann@isara.fr ou 04 27 85 86 63

CONTACT

Valérie MANN :

Tel : 04 27 85 86 63 / 06 46 54 27 84 Mail : vmann@isara.fr