

**ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL AGRICOLE 2025**

STANDARD



Site de Cataroux - Clermont-Ferrand  
ou chez vous : [nous consulter](#)



1.00 jour  
(7.00 h)



Places min. : 1 personne  
Places max. : 1 personne



2 000.00 € HT / session  
ou chez vous : [nous consulter](#)

**LES PROCHAINES SESSIONS**

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

**PERSONNELS CONCERNÉS**

- Commerciaux agricoles

**OBJECTIF**

- Observer les compétences techniques et commerciales
- Aider le stagiaire à les mettre en œuvre en clientèle utilisateur

**PROGRAMME DE LA FORMATION****LE SAVOIR**

- Accompagner le commercial dans sa journée type
- Observation et conseils pendant ses préparations des visites clients utilisateurs
- Observation et conseils lors de ses visites clients utilisateurs
- Remise à niveau des connaissances techniques, méthodes de ventes et mise en application
- Construction d'un plan d'action de progrès avec le stagiaire et partage avec son responsable

**LE SAVOIR FAIRE**

- Mettre en application la méthode TUC chez des clients utilisateurs
- Mettre en application la méthode POCIPAC chez des clients utilisateurs

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Moyens audiovisuels
- Documents techniques
- Outils de synthèses
- Véhicules
- Formateur diplômé

## **PRÉ-REQUIS**

- Aucun

## **COMPÉTENCES VISÉES**

- Connaissances de l'environnement AG
- Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits
- Gestion de l'opportunité
- Gestion de la Valeur Client
- Négociation
- Relation Service Clients

## **INDICATEURS**

- Offre proposée dès 2024, pas encore de statistiques disponibles.

## **ACCESSIBILITÉ HANDICAP**

Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référente Handicap Formation : [referent-handicap-formation@michelin.com](mailto:referent-handicap-formation@michelin.com)

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Commentaires et partage du bilan à l'apprenant et au manager