

## **ORGANISATION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE AGRICOLE 2025**

**STANDARD**



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



3.00 jours  
(21.00 h)



Places min. : 3 personnes  
Places max. : 8 personnes



1 375.00 € HT / personne  
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**

- Appliquer les méthodes des ventes adaptées et l'organisation commerciale

#### **PROGRAMME DE LA FORMATION**

##### **LE SAVOIR**

- Rappels techniques (calcul de charge et prépondérance)
- L'optimisation des tournées et des visites
- Argumentation produit en utilisant la « méthode CAB »
- Valorisation des services
- Techniques de ventes

##### **LE SAVOIR FAIRE**

- Organiser son activité (gestion des tournées et des visites)
- Argumenter les produits agricoles

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Moyens audiovisuels
- Documents techniques
- Outils synthèses
- Véhicules
- Jeux de rôles
- 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

Taux de satisfaction : 96,7%\*

Evaluation début : 14/20\*

Evaluation fin : 18/20\*

\* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024.

## 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

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Évaluation des connaissances en début et fin de stage (Quiz box) Min : 15/20