Travail et transitionS
Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhalan
0782887479
contact@travail-transitions.fr

Programme de formation

Date de génération : 02/09/2026

Vendre l'alimentation bio locale - efficacité commerciale et posture d'impact

But de la formation

Renforcer l'efficacité commerciale des équipes terrain afin de développer les ventes auprès des clients privés, structurer la prospection et sécuriser les négociations dans une logique de partenariat durable.

Compétences visées

1. Préparer et planifier une démarche de prospection
2. Identifier et qualifier les opportunités commerciales
3. Adapter son discours aux différents profils de décideurs
4. Argumenter avec impact et défendre ses prix
5. Conclure et sécuriser la vente dans une relation de confiance

Pré-requis

Les stagiaires doivent avoir une expérience significative de la relation client sur leur plateforme (prospection, développement et suivi).

Liste des référents

Référent administratif : contact@travail-transitions.fr

Référent pédagogique : Se référer au site web

Référent handicap : contact@travail-transitions.fr

Type de public

Cette formation s'adresse aux équipes commerciales terrain du Réseau Manger BIO, et en particulier aux salariés en charge de l'administration des ventes.

Équipements nécessaires

Formation en présentiel sur 2 jours suivie d'une demi-journée de consolidation en distanciel

Moyens pédagogiques

Simulations filmées (pilotage, coaching, négociation
Atelier de structuration des outils commerciaux)
Debriefs collectifs et individuels avec restitution vidéo

Documents remis en fin de formation

Support de formation

Travail et transitionS
Correspondance : 1 rue de l'Avenir - 31 800 Saint-Gaudens
N°OF : 119 109 027 91
Siège : 4 rue des Arpentis 91430 Vauhalan
0782887479
contact@travail-transitions.fr

Méthodes pédagogiques

Méthode Transmissive

Durée

17 heures (3 jours).

Programme

Séquence 1 – Cadrage et diagnostic des pratiques commerciales terrain.
Séquence 2 – Structurer sa démarche de prospection et prioriser les cibles.
Séquence 3 – Construire un argumentaire différenciant autour du bio local.
Séquence 4 – Préparer et conduire un entretien de découverte client.
Séquence 5 – Adapter son discours aux profils de décideurs.
Séquence 6 – Traiter les objections et défendre son prix.
Séquence 7 – Négocier, conclure et sécuriser la vente.
Séquence 8 – Plan d’action commercial individuel et bilan.

Accessible aux personnes en situation d'handicap : oui