Améliorer l'accueil du client en Boutique Paysanne

Améliorer sa communication

Objectifs

Amélirer l'accueil du client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

Contenu

Matin
Etre capable de mesurer l'impact des pratiques actuelles de communication et de commercialisation sur les ventes.
Analyse de la situation du magasin.
Repérage des points faibles et des points forts, des causes et des conséquences.
Après midi
Être capable d'aborder une relation client avec aisance, faciliter le contact, l'écoute, savoir répondre aux besoins et parvenir à la fidélisation du client. présentation des outils de communication et d'accueil des clients : Prise de contact, traitement de l'objection, conclure la vente.

Méthode
Valorisation de l'expérience des membres qui tiennent la boutique à tour de rôle
Synthèse collective.
Aucun prérequis ne sont nécessaires pour participer à cette formation.
RDV Salle Terroir au-dessus du restaurant de la Maison des vins

Infos complémentaires

Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 15/11/2012

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Andréa Franc, ADEAR, 04 67 06 23 67
Mas de Saporta - Bât. B - 34875 Lattes
Email : adearlr.formation (at) gmail.com

Marie Largeaud, Réseau BP
04 67 20 88 93

Taux de satisfaction : %

Repas au restaurant "les cuisiniers vignerons"

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

19 nov 2012 09:00 - 17:30 (7hrs)	Mas de Saporta 34875 Lattes	Thierry Pons, Chargé de mission TRAME

Partenaire(s)

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Adresse _
_ _
Courriel _
Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à