AXOM
L'impact humain

Catalogue de formations « *Monde Agricole* »

2010/2011

I – Les Fondamentaux

		Personnels concernés
Accompagner son TC en clientèle	*Comment développer les compétences de ses commerciaux ?*.....	Manager, chef d'équipe
Du Technicien au Chef d'équipe	*Comment renoncer à son ancien poste et manager ses ex-collègues ?*.....	Technico-commercial, conseiller agricole Chef de silo
Du TC au Conseiller Agricole d'Exploitation	*Vers une vision globale de l'exploitation*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
La vente, premiers pas	*Paquetage pour une 1ère mission*.....	Technico-commercial, conseiller agricole Chef de silo, Magasinier, Assistante commerciale

II - Négocier

		Personnels concernés
Maîtriser les techniques de négociation	*Méthodes et outils pour vendre*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
Maintenir ses ventes en période de crise	*Les réglages indispensables pour garder le cap*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
Conquérir de nouveaux agriculteurs	*Prospection : l'esprit, la technique et les outils*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
Développer sa part de marché chez les partageurs	*Stratégie de négociation et pouvoir d'influence*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
Vendre par le phoning	*Entraînement intensif en situation réelle*.....	Technico-commercial, conseiller agricole Magasinier, Assistante commerciale
Vendre en Morte Saison	*Les techniques de vente dédiées à cette campagne*.....	Technico-commercial, conseiller agricole
Acheter la Collecte	*Les fondamentaux des techniques d'achat*.....	Manager, chef d'équipe, Chef de silo Technico-commercial, conseiller agricole
Monter et réussir son action phoning	*Outils, méthode et savoir-faire au téléphone*.....	Manager, chef d'équipe
Justifier ses prix pour défendre ses marges	*Savoir expliquer ce qu'il y a « derrière » le prix*.....	Technico-commercial, conseiller agricole Magasinier
La vente additionnelle	*Les techniques de rebond commercial par téléphone*.....	Chef de silo, Magasinier Assistante commerciale

III - Piloter

		Personnels concernés
Piloter son activité commerciale	*Comment agir sur ses actions pour garantir l'atteinte des objectifs ?*	Manager, chef d'équipe
Mener l'entretien annuel de progrès	*Réussir le moment clé de votre management*	Manager, chef d'équipe
Piloter son résultat commercial : élaborer un budget prévisionnel	*Comment agir sur les résultats pour ne plus les subir ?*	Manager, chef d'équipe

IV - Communiquer

		Personnels concernés
La communication managériale	*Augmenter son efficacité de manager par sa communication*	Manager, chef d'équipe
Conduire sa réunion	*Comment mener des réunions dynamiques et motivantes ?*	Manager, chef d'équipe
Gérer et animer son équipe	*La caisse à outils, mode d'emploi*	Manager, chef d'équipe Chef de silo
Conduire l'entretien individuel d'action	*Co-piloter l'activité de vos commerciaux pour garantir vos résultats*	Manager, chef d'équipe
Mobiliser les agriculteurs pour des actions-animations commerciales et techniques	*Apprendre à vendre une idée*	Technico-commercial, conseiller agricole Magasinier
Conduire l'entretien bilan avec l'agriculteur	*Faire prendre conscience à l'agriculteur de tous les services rendus par la Coop*	Manager, chef d'équipe Technico-commercial, conseiller agricole Service comptable
La communication commerciale	*Comment leur dire pour leur donner envie ?*	Technico-commercial, conseiller agricole Magasinier, Service comptable
Faire face aux réclamations	*Satisfaire le client et sauver sa peau !*	Manager, chef d'équipe Technico-commercial, conseiller agricole Chef de silo, Magasinier, Chauffeur, Assistant commercial, Service comptable
La qualité relationnelle au service de la fidélisation	*Prendre conscience de l'importance de la manière de dire les choses*	Chef de silo, Magasinier, Chauffeur, Assistant commercial, Service comptable

Toutes nos formations prennent en compte les spécificités et problématiques propres au monde agricole.

Chaque formation dure 2 jours, sauf exception. Nous consulter pour en connaître le détail.

AXOM 136 avenue d'Eysines 33200 BORDEAUX – **Contact : Jérémy Abdilla 06.10.21.25.76 jeremy.abdilla@axom-formation.com**

510 849 268 R.C.S BORDEAUX - Organisme de formation N° 72 33 0765233 enregistré auprès de la DRTEFP de GIRONDE