"Marketing" en vente directe : comment faire de la valeur ajoutée, sans perdre ses valeurs !

Objectifs

Acquérir les fondamentaux en matière de marketing et de communication. Optimiser sa posture et ses techniques de vente, par la compréhension des attentes et des attitudes positives à avoir à chaque étape de la vente

Contenu

Examen des différents supports de prospection et fidélisation existants et leurs applications
Construction d'un contenu (texte, image, etc.) en rapport avec son positionnement et ses clients
Construction d'un plan de communication à l'image de ses valeurs dans une approche multidimensionnelle
Connaissance des typologies de clients pour s'adapter à leurs attentes en acquérant des clés relationnelles.
Anticiper les différentes étapes de la vente

Infos complémentaires

Organisée par ADDEAR Loire

Durée de la formation 1 jour(s) en décembre
Date limite d'inscription 03/11/2014

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA
Autres nous consulter

Plus de renseignements
Martial GRANJON
addear.42@wanadoo.fr
ADDEAR Loire
4 Bis rue Philibert MOTTIN
42110 Feurs
Tel. 04 77 26 45 51

Taux de satisfaction : %

Repas partagé

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

09 déc 2014 09:30 - 17:00 (7hrs)	A définir 42	Aurélie DUMONET animatrice « Terre d'envies »

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _

Adresse _

Courriel _ Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _