



Le Château - F 26790 SUZE LA ROUSSE - Téléphone : (33) 04 75 97 21 34 - Télécopie : (33) 04 75 98 24 20  
Site : [www.universite-du-vin.com](http://www.universite-du-vin.com) Mail : [contact@universite-du-vin.com](mailto:contact@universite-du-vin.com)  
N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26 N° SIRET : 324 249 937 00016

DATES	13 Juin 2018	Coût Heure/Stagiaire	27,14 €uros HT
COÛT TTC	228 €uros TTC	Durée	7 heures
Coût HT	190 €uros HT	Effectif minimum :	8 Personnes
		Effectif maximum :	30 Personnes

## CONSTITUER ET ANIMER UN RESEAU D'AGENTS COMMERCIAUX

### Public concerné :

► Chefs d'exploitation en caves particulières, Responsables commerciaux de caves particulières, négoce et caves coopératives.

### Pré-requis :

► Aucun

### Objectifs du stage :

► Vous avez à cœur de développer l'activité de votre entreprise sur les circuits de distribution français, en particulier sur les circuits sélectifs. Cette formation vous aidera à développer vos ventes en régions par l'intermédiaire d'un réseau d'agents commerciaux qui seront chargés de « revendre » les produits de votre gamme sur leur périmètre géographique.

► Au cours de ce stage, vous pourrez définir les critères de sélection des agents adaptés à vos objectifs, et les moyens de tirer le meilleur parti de leur travail ...et d'assurer le meilleur retour sur votre investissement.

### Lieu de l'action :

► Université du Vin – Suze la Rousse

### Moyens pédagogiques :

► Exposés – Diaporama – jeux de rôles

### Moyens d'encadrement :

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

**Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :**

► Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

► Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

**A l'issue de la formation :**

► Remise au stagiaire d'une attestation de formation.



# PROGRAMME

## 1<sup>ère</sup> Partie :

**Comprendre le fonctionnement des agents commerciaux pour en tirer le meilleur parti**

Qu'est-ce qu'un Agent ?

Comment le Recruter ?

Comment se Rémunère-t-il ?

Avantages et Inconvénients par rapport à un Salarié ?

Comment le Motiver ?

Définition du Métier d'Animateur de réseau d'Agents, Fonctions et Missions

Question des participants/ réponses basées sur des conseils terrain

## 2<sup>ème</sup> Partie :

**Mise en pratique et sketches de ventes permettant de se mettre « dans la peau » d'un agent commercial**

Mise en situation d'un agent en position de vente face à un acheteur

En fonction des besoins et demandes des participants un scénario de vente sera adapté à chacun pour une mise en pratique

Débriefings collectif