



# UNIVERSITÉ DU VIN

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

**Date :** 13 Mars 2019  
**Coût HT :** 195 €uros HT  
**Coût TTC :** 234 €uros TTC

**Durée :** 7 heures

**Coût Heure/Stagiaire :** 27,86 €uros HT

**Effectif minimum :** 8

**Effectif maximum :** 16

## CONSTITUER ET ANIMER UN RESEAU D'AGENT 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>è</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