

34

LA RELATION CLIENT AU SERVICE DES CUMA

Nouveauté
2025



Animateurs·rices



10 juin 2025
et 14 octobre 2025



14h



FRcuma Ouest,
Pacé



800 €

PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés
- Mises en situations, jeux de rôles

INTERVENANT·E

Yves-Marie Allainmat,
consultant chez Motival,
expert en techniques de
ventes et de prospection

ÉVALUATION

Évaluation de la satisfaction et
des acquis via un
questionnaire

OBJECTIFS

- Elaborer une proposition bienveillante de manière attractive, l'argumenter, en projeter l'impact économique, et la contractualiser
- Identifier les motivations professionnelles de chaque interlocuteur, et adapter son style communicant à la typologie de l'interlocuteur

CONTENU

- **Journée 1 : l'écoute pro-active**
 - Fondamentaux de la communication bienveillante
 - Typologies des agriculteurs et leurs évolutions
 - Comment découvrir les besoins ou souhaits ,ou projets, quel plan , quelles questions ?
 - Savoir évaluer en euros les enjeux de la situation et les éventuels gains de pour l'agriculteur.
 - Savoir engager le client à l'issue de la découverte
- **Journée 2 : proposer des solutions**
 - Travailler la présentation d'une offre
 - Préparer et maîtriser les 5 étapes qui permettent de mieux convaincre
 - Connaître les réponses aux principales objections

LES + DE LA FORMATION - PAROLES DE STAGIAIRES

- Formation très interactive, dispensée par un expert du secteur agricole

INSCRIPTIONS

Responsable de stage : Mathilde Gaudin
Inscriptions : ouest@cuma.fr - 02.99.54.63.15

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour évaluer l'adaptation à votre situation.