

# Promouvoir son image pour conquérir ses clients

### OBJECTIFS

- Elaborer un positionnement gagnant.
- Etablir un plan de communication percutant.
- Sortir son « empreinte de communication » .
- Sur la partie « Conquérir ses clients et bien vendre son offre » : qualifier ses cibles.
- Concevoir et exploiter ses outils d'aide à la vente.

### CONTENU

- Les caractéristiques d'un bon positionnement  
Exprimer sa valeur distinctive
- Les cibles de communication
- Les accroches commerciales adaptées aux différentes cibles
- La stratégie de négociation de contreparties
- Tableau de bord de pilotage du Plan d'actions commerciales

### DURÉE / DATES

14 heures de formation

6 et 20 juin 2019

Inscriptions  
avant le 18 avril

### PUBLIC CIBLÉ

Agriculteurs, agricultrices  
du département

### INTERVENANTS

Thierry Gordillo *Consultant,  
formateur, coach, expert  
en management de la  
performance commerciale*

### MÉTHODE

Apports théoriques  
Echanges entre participants  
Exercices pratiques