

## AGIR Prospect: développer l'efficacité commerciale des vendeurs

### Public concerné :

Commerciaux,  
Technico-  
commerciaux

### Pré-requis:

Avoir 2 ans  
d'expérience sur le  
terrain  
Avoir suivi le stage  
«Techniques de  
vente niveau 1 »

**Nombre de  
participants :**  
10 à 12

### Contenu du stage

- *Présentation de la méthode "AGIR".*
- *Caractéristiques du produit à vendre*
- *Objectifs d'une visite "prospect".*
- *Discours lié au contexte.*
- *Indicateurs de performance.*

### Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Exercices*
- *Jeux de rôles*
- *Remise d'un support pédagogique*

### Objectif général

*Augmenter son niveau de productivité commerciale en prospection en utilisant la méthode de vente "AGIR".*

### Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- S'approprier la méthode de vente "AGIR".
- Utiliser cette nouvelle méthode de vente en prospection.
- Cibler les éleveurs ayant de bons résultats technico-économiques.

### Comportements attendus

- Intensifier la prospection
- Développer le nombre de visites en prospection
- «Déranger » les éleveurs par son engagement dans l'action

### Indicateurs de l'application des acquis

- Taux de prospection
- Nombre de visites par semaine
- Nombre de nouveaux clients

**Durée :**  
2 jours

**Lieu :**  
Sur site

### Préparation et suivi de stage

#### Après la formation

- + 1 mois : Le manager accompagne le technico-commercial sur le terrain. Ils font le point ensemble sur les acquis de stage et décident d'un plan d'actions à mettre en œuvre.