

**Public concerné :**  
commerciaux et  
technico-  
commerciaux

**Pré-requis:**  
expérience  
souhaitée de la  
vente d'aliments  
pour vaches  
laitières

**Nombre de  
participants :**  
10 à 12

# L'alimentation des troupeaux bovins allaitants et des bovins à l'engraissement

## Objectif général

*Devenir l'interlocuteur de référence auprès de l'éleveur  
aussi bien au niveau technique, économique que sanitaire.*

## Contenu du stage

- Environnement économique de l'élevage allaitant
- Nutrition des différentes productions :
  - vaches gestantes et allaitantes
  - veaux et broutards sous la mère
  - veaux reproducteurs
  - génisses de renouvellement
  - bovins à l'engraissement
- Utilisation du programme SANDIFEED et du concept Puissance TONI
- Incidence de l'alimentation sur la santé du troupeau
- Approche globale de l'exploitation

## Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exercices:
  1. présentation d'un produit et d'une ration par les participants
  2. préparation des argumentaires et des réponses aux objections
- Remise d'un support pédagogique

## Compétences développées

### Savoir-faire attendu en fin de stage

- Savoir évaluer rapidement les animaux, les fourrages et mettre en place la ration
- Positionner et argumenter techniquement et économiquement les produits recommandés pour chaque production
- Savoir comment réduire et prévenir les troubles sanitaires dans l'élevage par une alimentation adaptée
- Démontrer aux clients la logique et la globalité des recommandations

## Indicateurs de l'application des acquis

- Augmentation des ventes d'aliments
- Évolution du mix produit
- Augmentation du nombre de visites
- Accroissement du taux de fidélisation

**Durée :**  
2 jours

**Lieu :**  
Sourches

## Préparation et suivi de stage

### Avant la formation

- Le chef de produit (ou le chef des ventes) évalue les effectifs en bovins de race à viande ou à l'engraissement sur le secteur

### Après la formation

- à + 2 semaines : le chef de produits (ou le chef des ventes) et le participant ajustent l'argumentaire construit en formation

### Après la formation

- à + 2 mois : le chef de produits (ou le chef des ventes) accompagne le participant en clientèle afin d'observer la bonne mise en application de l'argumentaire