Vente-directe comment être plus performant?

Contenu

- vocabulaire, arguments d'un produit et comportement du vendeur
- les 3 acteurs de la vente-directe: clients, produit et vendeur
- les étapes logique d'une vente
- animer un stand

Infos complémentaires

Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Nolwenn Yobé
agribio06@bio-provence.org
Agribio 06
Box 58 - MIN Fleurs 6
06 296
NICE Cedex 3
Tel. 04 89 05 75 47

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

10 mars 2016 09:00 - 17:00	MIN Fleurs 06000 Nice	Claudine Blanckaert, formatrice CB2M

Financeur(s)