

## **La relation éleveurs – développer sa capacité à communiquer**

### ***Gagnez en efficacité dans votre communication avec les éleveurs***

#### **Posture de conseil & relation client**

#### **Objectifs**

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Comprendre et améliorer son système de communication
- Savoir utiliser l'écoute active dans sa relation avec l'éleveur
- Découvrir et recueillir les besoins de l'éleveur, ses attentes, ses projets, ses objections.

#### **Programme**

- Identifier l'impact des représentations négatives de la fonction commerciale (sur le vendeur et sur le client)
- Mieux se connaître
- Mieux connaître les autres pour communiquer plus efficacement
- Comment développer sa capacité à savoir écouter
- Les processus de communication :
- Les techniques pour être efficace : l'écoute, l'empathie, la reformulation, les attitudes en communication, le questionnement.
  
- Mieux maîtriser les situations de communication classiques ou délicates de la réalité professionnelle quotidienne :
  - en situation d'émetteur
  - en situation de récepteur

#### **Précisions**

Nous contacter pour la mise en oeuvre de la formation : 3 mois de délai d'accessibilité.

#### **Filière(s) :**

**Public** : Toute personne amenée à valoriser des produits ou services auprès des agriculteurs (Techniciens d'insémination, futurs techniciens d'insémination, conseillers en élevage...)

#### **Prérequis**

Aucun

**Durée** : 2 jours

**Lieu** : Paris

**Tarifs** \* : 580€ HT par stagiaire

\* Les tarifs s'entendent par stagiaire hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration des formateurs et des participants

## **Moyens pédagogiques**

- Apports théoriques, échanges en groupe, mises en situations
- Elaboration de plan d'action individuel

## **Evaluation**

- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Evaluation des acquis : auto-évaluation

***Dernière mise à jour le : 2 décembre 2024***

---