

## L'animation d'une force de vente d'agents commerciaux

### Objectifs pédagogiques

Comprendre le métier d'agent commercial,  
Savoir recruter les meilleurs  
Maîtriser les outils pour animer une force de vente et atteindre les objectifs commerciaux terrain de l'entreprise.

### Programme

Les objectifs d'une 'force de vente terrain',  
L'agent Commercial,  
Le recrutement d'un agent commercial,  
La validation de l'accord avec l'Agence,  
L'animation de l'agent commercial au quotidien,  
La réunion annuelle et en région,  
La mesure des résultats en 2 ans, d'une agence commerciale.

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apport théorique et pratique
- Présentation d'exemples concrets,

### Public visé et pré-requis

Dirigeants de TPE PME agroalimentaires,  
responsables commerciaux, forces de vente.

Aucun prérequis spécifique

### Support

Un support de formation est remis à l'ensemble des participants.

### Durée date et lieu

Durée	1 jour
Lieu	Occitanie

### Coût de la formation

Tarif adhérent	343,00 € HT (soit 411,60 TTC)/pers
Tarif non adhérent	480,00 € HT (soit 576,00 € TTC)/pers

### Intervenant

**Bernard CHAUDERON** : ancien Directeur Commercial dans des entreprises agroalimentaires et expérience pendant 20 ans : commercial terrain, développement des ventes, manager de force de vente, Négociation

Intervenant auprès de TPE et PME agroalimentaires du Sud de la France.