

Vendre en Milieu Agricole : De l'Expertise Technique au Pilotage de la Performance Commerciale

Lien : https://afrique-formation.com/formation/vendre-en-milieu-agricole-de-lexpertise-technique-au-pilotage-de-la-performance-commerciale

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA88

CATÉGORIE
Stratégie d'Entreprise, Commerce et Conseil Agricole

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser le marché agricole local et identifier les opportunités de développement commercial
- Construire un argumentaire technique solide adapté aux besoins spécifiques de chaque exploitation
- Mener un entretien de vente conseil complet, du diagnostic terrain à la signature
- Négocier efficacement en préservant la marge et la relation client long terme
- Organiser et optimiser la couverture d'un secteur géographique (plan de tournée)
- Piloter l'activité commerciale via des indicateurs de performance (KPI) et un CRM
- Manager ou animer une équipe de vente (motivation, accompagnement terrain)
- Concevoir et déployer des actions de marketing opérationnel (campagnes, événements)
- Gérer le risque financier client et assurer le recouvrement amiable

POUR QUI ?

- Commerciaux confirmés dans l'agrofourniture ou le machinisme souhaitant évoluer
- Ingénieurs agronomes ou Techniciens agricoles en transition vers des fonctions commerciales
- Chefs de produits ou Chefs de marché dans le secteur agricole
- Futurs Responsables de magasin (Négoce, Coopérative)
- Chefs des ventes régionaux débutants

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse du marché agricole et de ses acteurs

- Comprendre les filières (Céréales, Lait, Viande, Vigne) et leurs enjeux économiques
- Identifier les canaux de distribution : Coopératives, Négoces privés, Vente directe
- Cartographier les typologies de clients : Exploitants, CUMA, ETA (Entrepreneurs)

2 / Le rôle du Responsable Technico-Commercial (RTC)

- Définition des missions : prospection, fidélisation, conseil technique, reporting
- Organisation du temps : équilibre bureau (administratif) / terrain (visites)
- Gestion de la saisonnalité : préparation des campagnes (morte saison) et pics d'activité

3 / Préparation de la visite commerciale : La connaissance client

- Utilisation du CRM pour analyser l'historique client et le potentiel
- Veille technique et réglementaire : arriver avec une information à valeur ajoutée
- Fixation d'objectifs SMART pour chaque visite (Vente, Prise d'info, Recouvrement)

4 / Techniques de vente agricole : L'approche conseil

- Le "Tour de plaine" ou "Tour d'étable" : diagnostiquer les besoins sur le terrain
- Questionnement technique (méthode QQOQCCP) pour comprendre le système d'exploitation
- L'écoute active : déceler les freins psychologiques et les leviers de motivation

Afrique Formation

5 / Argumentation et Vente de solutions

- Transformer les caractéristiques techniques en bénéfices économiques (Rendement, Gain de temps)
- Vendre la valeur ajoutée et le service (OAD, SAV) plutôt que le prix
- Utiliser des preuves tangibles : essais champs, témoignages, démonstrations

6 / La Négociation commerciale en milieu rural

- Défendre ses marges face à la pression prix et à la concurrence
- Négocier des contreparties (Volume, Délai de paiement, Exclusivité)
- Conclure la vente (Closing) et verrouiller les engagements (Bon de commande)

7 / Marketing opérationnel et Lancement de campagnes

- Participer à la définition des offres promotionnelles (Pré-saison, Morte saison)
- Organiser des événements clients : Foires agricoles, Journées techniques, Portes ouvertes
- Utiliser le marketing digital et les réseaux sociaux pour garder le lien

8 / Gestion et Pilotage d'un secteur géographique

- Analyse de portefeuille : Loi de Pareto (20/80) et segmentation clients (VIP, A développer)
- Plan de tournée optimisé pour réduire les coûts kilométriques
- Suivi des parts de marché et de la pénétration par gamme de produits

9 / Management d'une équipe commerciale (si fonction d'encadrement)

- Recrutement et intégration des nouveaux commerciaux
- Animation de réunions commerciales : motivation, partage de bonnes pratiques
- Accompagnement terrain (Duo) : coaching et montée en compétence

10 / Pilotage de la performance commerciale

- Définition et suivi des indicateurs clés (KPI) : CA, Marge, Nombre de visites, Taux de transfo

Afrique Formation

- Analyse des écarts (Réalisé vs Objectif) et mise en place d'actions correctives
- Reporting à la direction générale : tableaux de bord et synthèse

11 / Gestion du risque client et Recouvrement

- Analyse de la solvabilité des exploitations agricoles
- Gestion des encours et des délais de paiement
- Techniques de relance amiable pour préserver la relation commerciale

12 / Agriculture de Précision et Vente de Services

- Comprendre les enjeux du Big Data et des Outils d'Aide à la Décision (OAD)
- Vendre des abonnements de services (Cartographie, Météo connectée)
- Positionner l'entreprise comme partenaire technologique

13 / Fidélisation et Gestion des réclamations

- Le traitement des litiges (problème produit, retard livraison) comme opportunité de fidélisation
- Suivi post-campagne : bilan technique et économique avec l'agriculteur
- Création d'un partenariat durable (Contrats de culture, Partenariats essais)

14 / Projet professionnel et Plan d'action commercial (PAC)

- Construction d'un PAC annuel pour son secteur ou son équipe
- Définition des axes prioritaires de développement
- Présentation et défense de son budget prévisionnel

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés