



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-l'expertise-technique-au-pilotage-de-la-performance-commerciale>

 DURÉE
10 jours (70h)

 RÉFÉRENCE
AA88

 CATÉGORIE
**Stratégie d'Entreprise,
Commerce et Conseil
Agricole**

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



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 QQQCCP) pour comprendre le système d'exploitation
- L'écoute active : déceler les freins psychologiques et les leviers de motivation

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

- 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

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

 07 au 18 Sep. 2026

 Présentiel -

 02 au 13 Nov. 2026

 Présentiel -

 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>

Document généré le 25/07/2026 — Réf : AA88

Afrique Formation — Tous droits réservés