



## FORMATION

### « POUR UNE PRÉSENTATION EFFICACE À UN ACHETEUR »

*970, de la Concorde, Saint-Romuald  
Salle AccèsCompétences, Cégep de Lévis-Lauzon  
Sortie 314 nord de l'Autoroute 20 Est*

*Vous en êtes à développer vos marchés? Quels sont les éléments clés pour maximiser votre rencontre avec un acheteur? Comment présenter votre entreprise et vos produits? On dit que l'on a qu'une seule chance de faire bonne impression; comment devez-vous vous préparer?*

À la fin de la formation, vous serez capable de :

- Connaître les outils indispensables pour une présentation efficace à un acheteur
- Comprendre les critères importants qui peuvent influencer l'acheteur dans son choix de produits
- Identifier des points à améliorer pour augmenter vos chances de référencer un produit dans les grandes chaînes

Le contenu :

- Un consommateur prêt à acheter
- Un acheteur - détaillant prêt à revendre
- Un fournisseur prêt à livrer

### **Évaluation gratuite de votre porte-folio après la 1<sup>ère</sup> journée de formation**

Date : 1<sup>ère</sup> journée : 19 septembre 2006 8h30 - 16h30 (OBLIGATOIRE)  
2<sup>ème</sup> journée : 17 janvier 2007 8h30 - 16h30

#### **4 mois pour mettre en pratique :**

La formation est séparée en deux temps pour permettre aux entreprises qui le désirent, de mettre en pratique leurs connaissances auprès des épiceries locales avant de se présenter aux bureaux chef des grandes chaînes.

*...parce qu'on retient*

*10% de ce qu'on entend*

*20% de ce qu'on voit*

*60% de ce qu'on met en pratique!*

Votre formatrice :

- **Françoise Beaudet**, spécialiste Mise en marché - Marketing, possède plus de 20 ans d'expérience en alimentaire et commerce de détail (Provigo, Métro...). Plus de 200 producteurs, petits transformateurs ou conseillers ont suivi son cours sur la mise en marché des produits locaux.