

FORMATION PROFESSIONNELLE

Structurer et développer les ventes en demi-gros

mardi 27 mai et mardi 11 juin 2024

Meurthe et Moselle (54)

Indice de satisfaction des stagiaires : ★★★★★



Durée : 14 heures soit 2 jour(s)
Intervenant(s) : William Mairesse, Haut-Les-Courts, formateur
Pré-requis : Aucun

Objectif de la formation :

Cette formation a pour objectif de permettre aux productrices et producteurs de plantes aromatiques et médicinales de savoir définir leur proposition de valeur en bénéficiant d'un socle identitaire, de savoir structurer leur démarche commerciale et les process associés et être en mesure d'élaborer un plan d'action commercial pertinent pour le débouché ciblé.

Un focus particulier est porté sur Internet et les outils utilisables simplement par les producteurs.

Un document individuel d'application pratique est fourni et complété au fil de la formation par chaque stagiaire.

Adhérent Non-adhérent

	Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	
Stagiaire contributeur VIVEA	-	
Stagiaire non contributeur VIVEA	480,00 €	720,00 €
Demi-Tarif	240,00 €	360,00 €

Pour les stagiaires non contributeurs Vivea, des financements sont possibles, consultez notre site pour plus d'informations biograndest.org/se-former

Méthodes pédagogiques :

- ✓ Support de présentation PowerPoint
- ✓ Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, 5 Pourquoi)
- ✓ Vidéo-projection, paperboard
- ✓ Échanges de pratiques

Moyens d'évaluation :

Questionnaire d'auto-évaluation en entrée et sortie de formation

Responsable de la formation : TONIN Carole
carole.tonin@biograndest.org
 07 69 27 03 91

Programme de la formation :

27/05/2024	NANCY	09h00	12h00	<ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi la stratégie commerciale ? Quelle stratégie actuelle ? <ul style="list-style-type: none"> • Atelier collectif – Exemple : « Mes démarches auprès de professionnels ne sont pas fructueuses » • Capitaliser sur les forces de la ferme / du collectif • Identifier la clientèle professionnelle ciblée, ses besoins et attentes, en termes de plantes aromatiques et médicinales • Analyser la concurrence locale et les partenaires liés à cette clientèle
27/05/2024	NANCY	13h00	17h00	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier les facteurs clés de succès de la ferme ou d'un collectif <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer la proposition de valeur de la ferme ou d'un collectif (valoriser les spécificités et savoir-faire), pierre angulaire de la commercialisation • Savoir déterminer une gamme à commercialiser selon le professionnel ciblé et ses bénéficiés clients associés <ul style="list-style-type: none"> • Travailler le positionnement et savoir l'exprimer • Déterminer des objectifs et priorités - codev • Identifier les priorités stratégiques et associer des objectifs - réflexion individuelle et collective

FORMATION PROFESSIONNELLE

11/06/2024	NANCY	09h00	12h00	<p>Construire sa démarche commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constituer son fichier de prospection et le qualifier • Choisir ses moyens de prospection : directs (mail / e-mail, téléphone, tracts), indirects (bào, foires et marchés événementiels), et les réseaux sociaux • Atelier collectif « Choisir mes outils de prospection revendeurs » <ul style="list-style-type: none"> • Restitution et capitalisation <p>Communiquer efficacement selon les débouchés</p>
11/06/2024	NANCY	13h00	17h00	<p>Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle professionnelle</p> <p>Formaliser mon plan d'action commercial</p> <p>Vente directe : l'expérience client, un leitmotiv</p> <p>Vente à un intermédiaire : quelques principes de négociation : Jeu de rôle. Les prochaines étapes</p> <p>Bilan de la formation et évaluation des connaissances</p>

repas tiré du sac le midi

Si vous êtes en situation de handicap, contactez le responsable de la formation afin de connaître les modalités d'accueil possible.

Association Bio en Grand Est

SIRET : 839 088 085 00031

Déclaration d'activité n° 44540375054 / Préfet Région Grand Est

Retrouvez nos Conditions générales de formation et notre Règlement intérieur en ligne sur biograndest.org/se-former/



Bulletin d'inscription

à la formation : **Structurer et développer les ventes en demi-gros**

NOM - Prénom :

Mail :

Tél. :

Date de naissance :

Statut à la MSA (être à jour de ses cotisations) :

- chef d'exploitation
- Conjoint(e) collaborateur(trice)
- Aide familiale
- Cotisant(e) solidaire
- Salarié(e)
- Autre – précisez :

Coupon à renvoyer par mail ou courrier avant le

26/04/2024

carole.tonin@biograndest.org

Espace Picardie - 1 avenue de l'Europe - 54520 LAXOU

NB : en cas d'annulation de votre part, des frais de dossier pourront vous être facturés.