

# FORMATION PROFESSIONNELLE



• Bio en Grand Est •

stratégie commerciale pour développer et optimiser ses ventes en circuits courts

jeudi 9 octobre 2025 en visio de 9h00 à 13h00  
et jeudi 6 novembre 2025 en présentiel de 9h00 à 17h00  
et jeudi 20 novembre 2025 en visio de 9h30 à 13h00  
et jeudi 11 décembre 2025 en visio de 13h30 à 17h00

Meurthe et Moselle (54)

Indice de satisfaction des stagiaires : ★★★★★

**Durée :** 1 jour en présentiel et 3 demi-journées en distanciel  
**Intervenant(s) :** William MAIRESSE  
Consultant formateur Haut-les-Courts!

**Pré-requis :** Aucun

	Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	
Stagiaire contributeur VIVEA	-	
Stagiaire non contributeur VIVEA	818,00 €	1 227,00 €
Demi-Tarif	409,00 €	613,50 €

Pour les stagiaires non contributeurs Vivea, des financements sont possibles, consultez notre site pour plus d'informations [biograndest.org/seformer](http://biograndest.org/seformer)

## Objectif de la formation :

Dresser un bilan de sa commercialisation  
Optimiser ses ventes via une méthode simple et concrète  
Etre en mesure de communiquer de manière pertinente auprès des clientèles ciblées

## Méthodes pédagogiques :

Support de présentation PowerPoint  
Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant les participants, via des ateliers participatifs / Outil collaboratif Klaxoon  
Echanges de pratiques  
Un travail individuel  
Vidéo-projection, paperboard  
Cas concrets issus des participants et proposés par le formateur  
Exercice d'élaboration d'un plan d'action commercial individuel

## Moyens d'évaluation :

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

**Responsable de la formation :** TONIN Carole  
[carole.tonin@biograndest.org](mailto:carole.tonin@biograndest.org)  
0769270391

## Programme de la formation :

jeudi 9 octobre	en visio Comprendre les enjeux du marché, établir une proposition de valeur pertinente	9h00	13h00	<ul style="list-style-type: none"> <li>o La situation des circuits courts bio en 2024 et évolution des attentes consommateurs</li> <li>o Atelier collectif – 2 groupes : « Les consommateurs locaux n'achètent pas mes produits à la ferme ou sur le point de vente / Le panier moyen est trop faible par rapport à mes objectifs »</li> <li>o Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes</li> <li>o Répondre aux attentes de la clientèle en valorisant une offre pertinente : Quels produits proposer ? quels services ?</li> <li>o Comment la toucher avec les bons arguments</li> <li>o Formuler le positionnement - "atelier pitch"</li> </ul>
jeudi 6 novembre	Nancy Elaborer la stratégie commerciale et la décliner	9h00	12h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Travailler le positionnement et savoir l'exprimer - retour collectif sur les positionnements</li> <li>o Atelier collectif - Déterminer des objectifs et priorités</li> <li>o Atelier politique de prix : Comment aujourd'hui je calcule le prix de vente des produits ? Politique de prix pour un prix rémunérateur ?</li> <li>o Commercialiser, pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits physiques et digitaux ? Indicateurs et critères de décision.</li> </ul>

# FORMATION PROFESSIONNELLE

jeudi 6 novembre	Nancy Construire un plan d'actions commercial	13h30	17h00	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Les 10 erreurs à éviter en circuits courts</li> <li>o Cibles prioritaires : valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAB) : Elaborer un argumentaire de vente en fonction de la clientèle ciblée / Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio / Atelier participatif « construction argumentaire »</li> <li>o Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle</li> <li>o Atelier collectif - Cas d'un participant</li> <li>o Formaliser son plan d'action commercial</li> </ul>
jeudi 20 novembre	visio Communiquer efficacement selon les circuits de commercialisation	9h30	12h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Communiquer efficacement selon les débouchés : Construire un plan de communication / Communication physique et communication digitale : outils et mise en œuvre / Communiquer via les réseaux sociaux</li> <li>o Outils et supports de communication utilisables simplement par les stagiaires</li> <li>o Réflexion individuelle - Intégration au plan d'actions commercial</li> <li>o Les prochaines étapes</li> </ul>
jeudi 11 décembre	visio de cloture Mise en oeuvre des compétences et projection	13h30	17h00	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Mettre en pratique les compétences acquises et savoir adapter le plan d'actions commercial.</li> <li>- Restitution individuelle des actions mises en oeuvre et des compétences acquises</li> <li>- Propositions collectives d'amélioration ou d'évolutions</li> <li>- Savoir faire évoluer mon plan d'action commercial pour optimiser mon énergie.</li> <li>- Les besoins de développement de compétences.</li> </ul>

Lieu de formation en présentiel - Jardins Botaniques du Grand-Nancy et de l'Université de Lorraine.

Possibilité de repas traiteur ou repas tiré du sac à voir ensemble

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/](http://biograndest.org/se-former/)

Bulletin d'inscription

à la formation : **stratégie commerciale pour développer et optimiser ses ventes en circuits courts**

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 vendredi 3 octobre 2021**

[carole.tonin@biograndest.org](mailto:carole.tonin@biograndest.org)

*Bio en Grand-Est - Espace Picardie -Avenue de l'Europe - 54520 LAXOU*

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