

FORMATION PROFESSIONNELLE



Bio en Grand Est



Développer et optimiser ses ventes en circuits courts

lundi 7 et mardi 8 janvier 2024

Meurthe et Moselle (54)

Indice de satisfaction des stagiaires :



Durée : 17,5 heures soit 2,5 jour(s)
Intervenant(s) : William MAIRESSE, formateur Haut les Courts !

Pré-requis : Aucun

Objectif de la formation :

permettre aux productrices et producteurs de plantes aromatiques et médicinales de dresser un bilan de leur commercialisation et d'optimiser leurs ventes via une méthodologie simple et concrète, pour mieux vivre de leur travail.

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

Moyens d'évaluation :

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

	Adhérent	Non-adhérent
	Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	
Stagiaire contributeur VIVEA	-	-
Stagiaire non contributeur VIVEA	0,00 €	888,00 €
Demi-Tarif	0,00 €	444,00 €

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

Responsable de la formation : TONIN Carole
carole.tonin@biograndest.org
07.69.27.03.91

Programme de la formation :

07/01/2024	Nancy	<ul style="list-style-type: none">• Pourquoi la stratégie commerciale ? Quelle stratégie actuelle ?• Atelier collectif – 2 groupes - Exemple : « 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 »• Du diagnostic à la mise en œuvre : Les grandes étapes / les points clés à travailler• Analyse N-1, des résultats commerciaux : Quels produits génèrent les revenus de la ferme ?• Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes, notamment en termes de plantes aromatiques et médicinales• Analyser la concurrence locale et les partenaires liés à cette clientèle
07/01/2024	NANCY	<ul style="list-style-type: none">• Savoir identifier les facteurs clés de succès de la ferme• Déterminer la proposition de valeur de la ferme (valoriser les spécificités et savoir-faire), pierre angulaire de la commercialisation• Travailler le positionnement et savoir l'exprimer• Identifier les priorités stratégiques et associer des objectifs• SCI - Déterminer des objectifs et priorités
08/01/2024	NANCY	Valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAP) Atelier politique de prix: ➤ Comment aujourd'hui je calcule le prix de vente des produits ? ➤ Politique de prix pour un prix rémunérateur Commercialiser, pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits ? Indicateurs et critères de décision. Communiquer efficacement selon les débouchés
		Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle

FORMATION PROFESSIONNELLE

08/01/2024	Nancy	Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio Formaliser mon plan d'action commercial Vente directe : l'expérience client, un leitmotiv Vente à un intermédiaire : quelques principes de négociation : Jeu de rôle. Les prochaines étapes Bilan de la formation et évaluation des connaissances
Date à fixer	En visio	Visio de clôture : une demie-journée d'échanges sur les plan d'actions individuels avec apport collectif, un mois environ après la seconde journée de formation présentielle.

repas type auberge espagnole

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 de 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 : **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 21/12/2023

carole.tonin@biograndest.org

adresse postale de votre site de rattachement

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