

FORMATION PROFESSIONNELLE

Bâtir sa stratégie de commercialisation en circuits courts

Les 16 et 17 février 2023

Haut-Rhin (68)

Indice de satisfaction des stagiaires **Nouvelle formation**



Durée : 14 heures soit 2 jour(s)
Intervenant(s) : William MAIRESSE - Consultant formateur, Haut les Courts.

Pré-requis : Aucun

	Adhérent	Non-adhérent
	Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	
Stagiaire contributeur VIVEA	-	-
Stagiaire non contributeur VIVEA	560,00 €	840,00 €
Demi-Tarif	280,00 €	420,00 €

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

Objectif de la formation :

Cette formation a pour objectif de permettre aux maraîchers de dresser un bilan de leur commercialisation et d'optimiser leurs ventes via une méthodologie simple et concrète, pour mieux vivre de leur travail. Cela leur permettra alors 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 l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, 5 Pourquoi)

Moyens d'évaluation :

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

Responsable de la formation : Maryna Frêne-Bogdanok
maryna.bogdanok@biograndest.org
 06 43 10 02 84

Programme de la formation :

16/02/2023	Colmar	Pourquoi la stratégie commerciale ? Quelle stratégie actuelle ? Quelle intégration du numérique dans la stratégie ? 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 » Analyse N-1, des résultats commerciaux : Quels produits génèrent les revenus de la ferme ? Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes Analyser la concurrence locale et les partenaires liés à cette clientèle.
16/02/2023	Colmar	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. Commercialiser, pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits physiques et digitaux ? Indicateurs et critères de décision.
17/02/2023	Colmar	Valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAB) - Elaborer un argumentaire de vente -Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio - Atelier participatif « construction argumentaire » - Savoir adapter son argumentation aux canaux digitaux Atelier politique de prix: - Comment aujourd'hui je calcule le prix de vente des produits ? - Politique de prix pour un prix rémunérateur - Justifier ses prix de vente
17/02/2023	Colmar	Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio 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 Formaliser mon plan d'action commercial Les prochaines étapes Bilan de la formation et évaluation des connaissances

FORMATION PROFESSIONNELLE

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

Bio en Grand Est est certifié pour son activité de



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

Bulletin d'inscription

à la formation : **Bâtir sa stratégie de commercialisation 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 03/02/23

maryna.bogdanok@biograndest.org

Bio en Grand Est – Site de Schiltigheim, 2 Rue de Rome, 67300 Schiltigheim

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