



Bio en Grand Est



Commercialisation sous forme de paniers : comment allier dialogue, proposition produit et stratégie de production

Dates

Meurthe et Moselle (54)

Indice de satisfaction des stagiaires : ★★★★★

**Durée :** 14 heures soit 2 jour(s)  
**Intervenant(s) :** Charles SOUILLLOT, formateur conseiller indépendant  
**Pré-requis :** Aucun

**Objectif de la formation :**  
 Mettre en place une réflexion pédagogique quand au développement de sa vente sous forme de panier. Mieux connaître les fréquences de consommation les quantités moyennes pour mieux convenir à son public.  
 A partir d'un dialogue avec des consommateurs et des producteurs, savoir identifier les séries nécessaires et les calibrer en terme de volume.  
 Enfin savoir identifier les modes de présentations et de proposition produit pour chaque légumes en fonction de son contexte.

	Adhérent	Non-adhérent
Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	-	-
Stagiaire contributeur VIVEA	-	-
Stagiaire non contributeur VIVEA	0,00 €	672,00 €
Demi-Tarif	0,00 €	336,00 €

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

**Méthodes pédagogiques :**  
 Power point, photos, paper board. Travaux pratiques à partir de légumes fournis par le groupe et de contenant fournis par le formateur.

**Responsable de la formation :** HERBETH Nicolas  
[nicolas.herbeth@biograndest.org](mailto:nicolas.herbeth@biograndest.org)  
 06.95.90.83.50

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

**Programme de la formation :**

27/11/2023	Rogéville	L'intervention abordera l'évolution de la commercialisation sous forme de paniers depuis 15 ans. Elle identifiera les leviers sur lesquels les producteurs peuvent jouer et identifiera les pistes d'actions à mettre en œuvre.
27/11/2023	Rogéville	L'intervention abordera les portions pouvant être introduites dans des paniers hebdomadaires ainsi que la fréquence de ces portions. A partir de ces quantités un travail sur la manière de présenter les produits en fonction de la population visée sera proposé.
27/11/2023	Rogéville	A partir de légumes ramenés par les stagiaires et de contenants apportés par le formateur, chaque stagiaire devra faire une proposition de panier attractif pour la saison. Un débat sera organisé autour des résultats obtenus.
28/11/2023	Rogéville	L'intervention abordera les moyennes de consommation annuelles pour les légumes les plus fréquents. Elle proposera des méthodologies de discussion avec un groupe de consommateur pour adapter ces moyennes au groupe.
28/11/2023	Rogéville	A partir des besoins identifiés par le groupe ou par le producteur pouvoir mettre en œuvre un planning de production permettant la production des volumes nécessaires aux fréquences nécessaires. Être capable de mettre en œuvre une distribution en adéquation avec les produits choisis, les fréquences envisagées et les quantités par semaine retenues.

Repas partagé, tiré du sac. Les participants seront invité à fournir des légumes pour l'atelier pratique.

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



Bulletin d'inscription à la formation :

**Commercialisation sous forme de paniers : comment allier dialogue, proposition produit et stratégie de production**

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**

27/10/2023

[nicolas.herbeth@biograndest.org](mailto:nicolas.herbeth@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.**