

FORMATION PROFESSIONNELLE



Bio en Grand Est



Développer de nouveaux marchés en circuits court pour les maraichers et paysans-boulangers

Dates

Moselle (57)

Indice de satisfaction des stagiaires : ★★★★★

Durée : 14 heures soit 2 jour(s)
Intervenant(s) : William MAIRESSE, formateur développement commerciale
Pré-requis : Aucun

Objectif de la formation :
 Cette formation a pour objectif de permettre aux maraichers et paysans-boulangers de maîtriser leur commercialisation et d'optimiser leurs ventes en valorisant leurs différences et en les rendant tangibles pour les clients existants et potentiels, pour mieux vivre de leur travail.
 Un focus particulier est porté sur Internet et les outils utilisables

	Adhérent	Non-adhérent
Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel	-	-
Stagiaire contributeur VIVEA	-	-
Stagiaire non contributeur VIVEA	462,00 €	693,00 €
Demi-Tarif	231,00 €	346,50 €

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, Interview journalistique). Echanges de pratiques
 Support de présentation PowerPoint
 Interview journalistique
Moyens d'évaluation :
 Questionnaire d'auto-évaluation en entrée et sortie de formation

Responsable de la formation : HERBETH Nicolas
nicolas.herbeth@biograndest.org
 06.95.90.83.50

Programme de la formation :

12/11/2024	Vatimont (57)	9h00	12h30	Déployer et optimiser la stratégie commerciale avec des objectifs clairs, notamment pour de nouveaux circuits. Atelier individuel "élaborer des objectifs liés à la stratégie" - consolidation collective Savoir valoriser la ferme auprès de la clientèle ciblée: Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes, Adapter la proposition de valeur de la ferme et/ou des produits et services Savoir exprimer le positionnement ferme et/ou produits et services - atelier pitch
12/11/2024	Vatimont (57)	13h30	17h00	Elaborer un plan d'actions commercial (PAC) pour maîtriser l'activité commerciale et optimiser son énergie. Atelier collectif - Déterminer un plan d'actions Atelier individuel - Construire le plan d'actions commercial 2025 et amorcer 2026 Travailler son offre selon le positionnement choisi Adapter la gamme de produits à la clientèle ciblée Réflexion collective et axes d'amélioration sur les gammes proposées
13/11/2024	Vatimont (57)	09h00	12h30	Choisir les circuits de commercialisation adaptés pour la ferme (AMAP, marchés, vente à la ferme) Indicateurs et critères de décision liés aux circuits Principes clés de la vente aux professionnels (CSE, RHD, magasins) Connaître les stratégies pour définir le juste prix de vente et le déterminer selon le circuit
13/11/2024	Vatimont (57)	13h30	17h00	Valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAB). Savoir choisir parmi les différents canaux de communication pour atteindre la clientèle ciblée Atelier collectif - Gérer ma communication réseaux sociaux Elaborer un plan de communication physique et digital pertinent Atelier individuel - Intégrer le plan de communication dans le plan d'action commercial Bilan de la formation et évaluation des connaissances

Repas partagé - tiré du sac !

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 :

Développer de nouveaux marchés en circuits court pour les maraichers et paysans-boulangers

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 16/10/2024x

nicolas.herbeth@biograndest.org

Bio Grand Est - Les Provinces, espace Picardie. 54520 LAXOU

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