

# FORMATION PROFESSIONNELLE



• Bio en Grand Est •

**stratégie commerciale pour développer et optimiser ses ventes en circuits courts**

mardi 4 mars matin en visio - jeudi 20 mars en présentiel - mardi 25 mars matin en visio - lundi 28 avril matin en visio

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

**Objectif de la formation :**  
 Cette formation a pour objectif de permettre aux productrices et producteurs 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. Un focus particulier est porté sur Internet et les outils utilisables simplement par les producteurs.

	Adhérent	Non-adhérent
	<i>Coût pris en charge par VIVEA dans la limite du plafond annuel</i>	
Stagiaire contributeur VIVEA	-	
Stagiaire non contributeur VIVEA	781,00 €	1 171,50 €
Demi-Tarif	390,50 €	585,75 €

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

**Méthodes pédagogiques :**  
 Support de présentation PowerPoint  
 Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant les participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, 5 Pourquoi, Interview journalistique, Co-développement)  
 Outil collaboratif Klaxoon  
 Echanges de pratiques  
 Un travail individuel sur le positionnement est demandé aux stagiaires pour la séance n°2  
 Vidéo-projection, paperboard  
 Echanges de pratiques  
 Support de présentation PowerPoint  
 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 :**

Date	Modalité	Contenu	Début	Fin	Détails
mardi 4 mars 2025	en visio	Comprendre les enjeux du marché, établir une proposition de valeur pertinente	9h00	13h00	La situation des circuits courts bio en 2024 et évolution des attentes consommateurs 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 » Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes Répondre aux attentes de la clientèle en valorisant une offre pertinente : Quels produits proposer ? quels services ? Comment la toucher avec les bons arguments (1 préoccupation conso / votre solution) Formuler le positionnement - "atelier pitch" Rappel du programme et questionnement des stagiaires sur leurs attentes et besoins Remplissage individuel des questionnaires d'auto-évaluation en entrée de formation - Tour de table

# FORMATION PROFESSIONNELLE

jeudi 20 mars 2025	Nancy Elaborer la stratégie commerciale et la décliner	9h00	12h30	Travailler le positionnement et savoir l'exprimer - retour collectif sur les positionnements Atelier collectif - Déterminer des objectifs et priorités 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 physiques et digitaux ? Indicateurs et critères de décision.
jeudi 20 mars 2025	Nancy Construire un plan d'actions commercial	13h30	17h00	Les 10 erreurs à éviter en circuits courts 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 » Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle Atelier collectif - Cas d'un participant Formaliser son plan d'action commercial
mardi 25 mars 2025	visio Communiquer efficacement selon les circuits de commercialisation	9h30	12h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Communiquer efficacement selon les débouchés : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Construire un plan de communication</li> <li>o Communication physique et communication digitale : outils et mise en œuvre</li> <li>o Communiquer via les réseaux sociaux</li> </ul> </li> <li>● Outils et supports de communication utilisables simplement par les stagiaires</li> <li>● Réflexion individuelle - Intégration au plan d'actions commercial</li> <li>● Les prochaines étapes</li> </ul>
lundi 28 avril 2025	visio Mise en œuvre des compétences et projection	9h00	13h00	Mettre en pratique les compétences acquises et savoir adapter le plan d'actions commercial. - Restitution individuelle des actions mises en œuvre et des compétences acquises - Propositions collectives d'amélioration ou d'évolutions - Savoir faire évoluer mon plan d'action commercial pour optimiser mon énergie. - Les besoins de développement de compétences.

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

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

