



AGRIBIO 05

Optimiser et développer ses ventes en circuit court PPAM, fruits rouges et apiculture

programme mis à
jour le : 14/10/24

Info essentielles

lundi 18 nov 2024 : 3h30 (visio) de 9h à 12h30
mardi 26 nov 2024 : 7h (présentiel) de 9h à 17h
mardi 3 déc 2024 : 3h30 (visio) de 9h à 12h30
jeudi 16 janvier 2025 : 3h30 (visio) de 9h à 12h30

Indicateurs de résultats 23-24 :
Satisfaction des stagiaires : 3.3/4
Participation : 8

INFORMATIONS PRATIQUES

Lieu : Hautes Alpes, à définir en fonction des inscrits, pour la séance en présentiel

Date : lundi 18/11/24, mardi 26/11/24, mardi 3/12/24, jeudi 16/01/25

Durée : 2.5 jours = 17.5h

Horaires : 9h - 12h30 pour les séances en visio, 9h à 17h pour la journée en présentiel

Repas : tiré du sac

Intervenant : William Mairesse, formateur consultant marketing spécialisé en circuits courts

Public : agriculteur.ice.s de PPAM, fruits rouges et apiculture installé.e.s et réalisant des ventes en circuits courts

Pré-requis : aucun

Tarif : 46€/h.

Prise en charge par Vivéa selon son éligibilité (vérifiez la consommation de votre plafond annuel auprès de Vivéa).

Validation de la formation : délivrance d'une attestation individuelle de formation

Besoin de vous faire remplacer ?

Contactez votre service de remplacement.

[Plus d'infos ICI](#)

**POUR VOUS INSCRIRE :
[CLIQUEZ ICI](#)
ou envoyez un mail**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Être capable de dresser un bilan de sa stratégie commerciale
Savoir utiliser une méthodologie simple de commercialisation, afin d'optimiser ses ventes, de mieux communiquer sur ses produits et de mieux vivre de son travail.

Séance d'ouverture - 3h30 en visio

Objectifs pédagogiques :

Savoir adapter la proposition de valeur à la clientèle ciblée et valoriser l'offre pertinente.

Contenu :

- La situation des circuits courts bio en 2024 et évolution des attentes consommateurs
- 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
- Formuler le positionnement

Séance n°2 - 7h en présentiel

Objectifs pédagogiques de la séquence ou du module :

Savoir élaborer la stratégie commerciale et associer des objectifs commerciaux. Savoir construire le plan d'actions commercial pour développer les ventes et optimiser son énergie.

Contenus :

- Travailler le positionnement et savoir l'exprimer
- Atelier collectif - Déterminer des objectifs et priorités
- Atelier politique de prix:
- Commercialiser, pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits physiques et digitaux ?
- Les 10 erreurs à éviter en circuits courts
- Cibles prioritaires : valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire
- Élaborer un argumentaire de vente en fonction de la clientèle ciblée
- Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio
- Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle
- Formaliser son plan d'action commercial

Suite page suivante



AGRIBIO 05

Optimiser et développer ses ventes en circuit court PPAM, fruits rouges et apiculture

Séance n°3 - 3h30 en visio

Objectifs pédagogiques :

Savoir établir un plan de communication pour atteindre la clientèle ciblée selon les circuits de commercialisation

Contenus :

- 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
- Outils et supports de communication utilisables simplement par les stagiaires
- Réflexion individuelle - Intégration au plan d'actions commercial
- Les prochaines étapes
- Bilan de la formation et évaluation des connaissances

Séance n°4 - 3h30 en visio

Objectifs pédagogiques :

Mettre en pratique les compétences acquises et savoir adapter le plan d'actions commercial.

Contenus :

- Restitution individuelle des actions mises en oeuvre 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.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MOYENS MATÉRIELS

- Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant les participants, via des ateliers participatifs
- Échanges de pratiques
- Cas concrets issus des participants et proposés par le formateur
- Exercice d'élaboration d'un plan d'action commercial individuel
- Outil collaboratif Klaxoon
- Support de présentation PowerPoint

**POUR VOUS INSCRIRE : CLIQUEZ ICI
ou envoyez un mail**

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 13/11/24

Nombre de stagiaires : minimum 6 et maximum 12

Délais d'annulation :

le stagiaire peut annuler jusqu'à 24h avant le début de la formation.

Agribio 05 se réserve le droit d'annuler la formation jusqu'à 3 jours ouvrés avant le début de la formation.

Conditions générales de formation : cliquez ici.

Pour toute personne en situation de handicap (PSH), nous contacter.

À APPORTER :

Vos produits, étiquettes, outils de communication, photos de vos stands...

**RÉGION
SUD**  **PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR**



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION

 **vivea** Fonds pour
la Formation
des Entrepreneurs
du Vivant



PLUS D'INFORMATIONS :

Coralie GABORIAU - Agribio 05
07 50 03 74 56
ppam05@bio-provence.org