



Formation - valorisation

Développer et optimiser ses ventes en circuits courts

Lundi 12 et mardi 13 décembre 2022

Intervenants : **William Mairesse**, consultant et formateur spécialisé dans la commercialisation en circuits courts et **Alexandra Boumekkib**, accompagnatrice des circuits-courts citoyens et paysans à la Maison Paysanne de l'Aude.

Animation : **Gwenaëlle Didou**, animatrice fières fruits et légumes bio, circuits courts au Biocivam 11

Inscription jusqu'au 7 décembre* par formulaire en ligne

<https://framaforms.org/inscription-formation-developper-et-optimiser-ses-ventes-en-circuits-courts-1662044986>

Responsable de stage : Justine Torrecilla, gestion administrative des formations du Biocivam 11 : 04 68 78 06 38 - biocivam.11@orange.fr

Objectif :

Permettre aux 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.

Durée : 14h **Horaires :** de 9h à 17h **Lieu :** Carcassonne (Lieu à préciser)

*Prévoir un délai de traitement supplémentaire en cas de prise en charge spécifique
Taux de satisfaction (taux général 2021) = 96,5%

Programme détaillé :

Jour 1

1) Comprendre les enjeux de la stratégie commerciale et analyser l'existant :

- Pourquoi la stratégie commerciale ? Quelle stratégie actuelle ?
- 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 »
- Du diagnostic à la mise en œuvre : Les grandes étapes / les points clés à travailler
- 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

Intervention d'Alexandra Boumekkib, accompagnatrice des circuits-courts citoyens et paysans à la Maison Paysanne de l'Aude

- Les différents types de point de vente en circuits courts dans l'Aude
- Explication de chaque organisation et leurs fonctionnement, focus sur des initiatives audoises

2) Concevoir la stratégie commerciale, rouage essentiel de la ferme :

- Savoir identifier les facteurs clés de succès de la ferme, déterminer la proposition de valeur de la ferme (valoriser les spécificités et savoir-faire)
- Travailler le positionnement et savoir l'exprimer
- Identifier les priorités stratégiques et associer des objectifs
- Déterminer des objectifs et priorités

Jour 2 :

1) Décliner la stratégie

- Valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire
- 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 ? Indicateurs et critères de décision.
- Communiquer efficacement selon les débouchés

2) Mettre en œuvre la stratégie pour optimiser les ventes

- Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle
- Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio
- Formaliser mon plan d'action commercial
- Vente directe : l'expérience client, un leitmotiv

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser la méthodologie pour analyser la stratégie commerciale existante et les enjeux associés
- Elaborer la stratégie commerciale grâce à une proposition de valeur unique.
- Les outils pour décliner la stratégie de manière opérationnelle et générer des revenus.
- Elaborer un plan d'actions commercial et principes clés de la vente en circuits courts pour passer à l'action

Méthodes et moyens pédagogiques

- Vidéoprojecteur avec support de présentation Power Point
- Cas concrets issus des participants et proposés par le formateur
- Exercice d'élaboration d'un plan d'action commercial individuel
- Jeu de rôle sur la négociation commerciale
- Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, 5 Pourquoi)
- Échanges de pratiques

En fin de formation, un temps sera consacré à la mesure de la satisfaction des stagiaires et à une auto-évaluation des acquis.

Une attestation et un support de formation seront remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

La formation ne nécessite aucun prérequis particulier.

Tarifs

Tarifs : 560€ (frais pédagogiques)

Prise en charge à 100% pour les exploitant-es agricoles sous réserve d'éligibilité au fond de formation VIVEA. Autres prises en charge possibles. Nous contacter pour plus d'information.

En situation de handicap ? N'hésitez pas à contacter la responsable de stage pour préparer votre accueil.

Repas tiré du sac

Action de formation dispensée par le Biocivam de l'Aude.

Organisme de formation :
Maison Paysanne de l'Aude,
N°OF : 76 11 01 690 11



**Action de formation
dispensée par le Biocivam 11**



Financier:
VIVEA





Maison Paysanne de l'Aude
1, avenue Salvador Allende, 11300 Limoux
Mel: maisonpaysanne@mp11.fr
Organisme de formation : 76110169011

CONDITIONS GÉNÉRALES DES FORMATIONS

Public

- Les sessions sont destinées en priorité aux agriculteurs, agricultrices, conjoints collaborateurs, cotisants solidaires et personnes en démarches d'installation.

Les contributeurs VIVEA doivent être à jour de leur cotisation au fond de formation.

Les personnes en démarches d'installation doivent nous contacter très en amont de la formation pour que nous leur indiquions les possibilités de financement et les démarches à effectuer.

- Les autres personnes peuvent prendre contact avec le responsable de formation (Maison Paysanne de l'Aude) ou le responsable de stage (contact indiqué sur la fiche d'inscription) pour vérifier si leur participation est possible.
- Certaines formations sont aussi organisées pour les salariés des organismes professionnels agricoles et financées principalement par OCAPIAT.
- Des pré-requis sont éventuellement nécessaires (expérience professionnelle, formation antérieure...) et sont précisés dans le descriptif des stages.

Aspects pratiques

- Les informations définitives concernant le déroulement et les aspects pratiques du stage (dates, horaires, lieux, intervenants, programme détaillé) sont communiquées aux participants avant le démarrage de la formation.
- Certaines personnes apportant un témoignage, certaines dates et certains lieux ne sont pas toujours connus au moment de l'édition du catalogue. Dans tous les cas, des précisions sont apportées dans le programme du stage.
- Pour répondre aux disponibilités des agriculteurs, les journées démarrent généralement entre 8h30 et 10h et se terminent entre 16h et 18h. Dans certains cas, des horaires spécifiques sont proposés.

Coût des formations

- La majorité des formations sont financées par VIVEA (à hauteur de 2 250 € par an et par personne) ou par d'autres financeurs (CPF, OPCO, Pôle Emploi, Conseil Départemental, etc). Le cas échéant, le montant de la participation et les modalités de règlement sont précisés sur le programme du stage, dans le catalogue ou sur demande.
- Le repas et les frais de déplacement sont à la charge des stagiaires.

Chèque de caution

- Un chèque de caution peut être demandé. Contacter le responsable de la formation pour connaître les conditions d'annulation et de restitution du chèque.

Attestation

- Une attestation de formation est remise à chaque participant à l'issue du stage ainsi qu'une facture acquittée pour les formations payantes.

Annulation

- En cas de refus d'une formation par VIVEA, elle pourra être annulée ou les conditions financières pourront être modifiées.
- Nous nous réservons la possibilité d'annuler ou de reporter à une date ultérieure une formation, notamment si le nombre de participants est insuffisant. Dans les cas d'une formation payante les conditions de rétractation sont précisées dans le contrat de formation.

Réclamation

- Toute réclamation de stagiaire, portant sur le déroulement ou le contenu d'une formation, doit être formulée par écrit et transmise au responsable de stage ou à la Maison Paysanne de l'Aude dans un délai de 15 jours après la clôture de la formation. Une réponse sera formulée au pétitionnaire dans un délai de 15 jours.