

# Mieux communiquer sur son domaine et valoriser ses pratiques viticoles bio & agroécologiques

## PUBLIC CIBLE

Vignerons et porteurs de projet en agriculture biologique. Zone géographique: Aude et départements limitrophes

## OBJECTIFS

Accompagner les viticulteurs dans le développement de leurs compétences en communication afin de mieux valoriser leurs pratiques et leur métier auprès de leurs interlocuteurs (clients, partenaires, citoyens).

La formation vise à leur permettre d'adapter leur discours, d'adopter une posture d'écoute et de dialogue, et de transmettre de manière claire, cohérente et apaisée la valeur de leur domaine.

## ENJEUX

La filière viticole fait face à une baisse de consommation durable et à un marché très concurrentiel. En 2024, les ventes de vins bio ont progressé, notamment en vente directe et en cavistes, mais les premières estimations pour 2025 indiquent une baisse globale de consommation de 1,5% tous circuits confondus, soulignant la nécessité pour les producteurs de se démarquer et valoriser efficacement leur savoir-faire et leurs pratiques agroécologiques.

Dans un contexte de questionnement sociétal croissant sur les pratiques agricoles, les viticulteurs sont régulièrement amenés à expliquer, justifier ou défendre leurs choix. Cette formation vise à leur donner des clés pour mieux comprendre les attentes de leurs interlocuteurs et adopter une communication adaptée, constructive et non conflictuelle.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

## CONTENU

Comprendre son environnement & changer de posture:

- >Créer un cadre sécurisant et dynamique.
- >Déconstruire les croyances limitantes liées à la vente et à la communication
- >Identifier les attentes et perceptions des différents interlocuteurs (clients, citoyens, partenaires...)
- >Comprendre les sources de tensions ou d'incompréhensions autour des pratiques viticoles...
- >Redéfinir la vente comme un acte de transmission, d'affirmation et de valeur.

Affirmer son identité viticole :

- >Clarifier vision, valeurs et intention profonde.
- >Faire émerger l'identité personnelle du dirigeant
- >Sortir d'un discours purement technique (cépage, appellation, terroir)
- >Mettre en lumière ses pratiques, notamment bio & agroécologiques
- >Adapter son discours selon les interlocuteurs et leurs attentes

Valoriser ses pratiques et se différencier

- >Analyser les composantes clés du domaine (territoire, pratiques, histoire, humain)
- >Identifier les piliers distinctifs
- >Prendre conscience de ses atouts souvent sous-exploités
- >Mettre en valeur les pratiques et choix techniques
- >Transformer des éléments techniques en messages compréhensibles
- >Construire une communication positive et non conflictuelle

Construire un discours clair, structuré, pédagogique et engageant:

## Infos complémentaires

### ORGANISÉE PAR

Biocivam 11

**DURÉE** : 1 jour(s)

**DATE LIMITE** : 25/05/2026

### MODALITÉS D'ACCÈS

En situation de handicap ? Contactez notre responsable de stage pour préparer votre venue.

### TARIFS

Frais pédagogiques : 280€. Formation prise en charge à 100% pour les stagiaires éligibles VIVEA\*.

### ATTESTATION

Remise en fin de formation

### RENSEIGNEMENTS

Laure NAEGELEN  
laure.naegelen@bio-aude.com

Biocivam 11  
Organisme de formation =  
Maison Paysanne de l'Aude  
1, av. Salvador Allende  
11300  
Limoux  
Tel. 0468780638  
N° d'organisme de formation :  
76110169011

**SATISFACTION** : Taux de satisfaction général 2025 : 95,77

**NOTE** : Repas tiré du sac

- >Organiser ses idées autour d'une structure efficace
- >Rendre son message fluide, accessible, didactique et positif
- >Créer un pitch adapté aux différents contextes (salon, caveau, rendez-vous professionnel)

Incarner sa communication : posture, écoute & dialogue

- >Travailler la posture entrepreneuriale, la voix et la présence
- >Développer l'écoute active et la reformulation
- >S'entraîner à répondre aux questions, objections ou critiques
- >Gérer les situations sensibles de manière constructive
- >Expérimenter via des jeux de rôle et mises en situation avec débriefing

### MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges  
communication positive et écoute active

### MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Un temps sera réservé à la mesure de la satisfaction des stagiaires et à l'auto-évaluation des acquis

### DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
28/05/2026	Aude (à définir) 11 Aude	Soline Bossis La Route des Vins Bio

### THÈMES

Gestion d'entreprise   Communication   Commercialisation  
Accompagner les agriculteurs

### FINANCEURS

VIVEA   OCAPIAT