Développer et optimiser une stratégie commerciale rémunératrice en circuits courts

PUBLIC CIBLE

-Elle s'adresse à tout producteur installé depuis longtemps ou récemment, qui souhaite faire un bilan de sa commercialisation actuelle ou en projet, identifier les attentes et besoins de ses clients, établir un plan d'action pour les années suivantes, calculer son prix de revient, arbitrer entre les différents circuits et avoir des méthodes pour s'y lancer (intermédiaire, vente directe), savoir mettre en avant les points forts de ses pratiques lors de la vente...
-Elle s'adresse aux porteurs de projet bien avancés sur leur projet et qui s'installent prochainement

OBJECTIFS

- permettre aux producteurs faire évoluer leur commercialisation, et aux porteurs de projet de construire leur stratégie de commercialisation, pour qu'elle soit pertinente pour commercialiser en direct ou auprès de professionnels
- permettre aux producteurs d'optimiser leurs ventes pour mieux vivre de leur travail

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

CONTENU

Jour 1 :
Matin : Maîtriser la méthodologie pour analyser la stratégie commerciale existante et les enjeux associés
Contenus :
• Pourquoi la stratégie commerciale ? Quelle stratégie actuelle ?
• Atelier collectif – 2 groupes - Exemple :« 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 oeuvre : 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

Après-midi :
-Analyser les coûts et maitriser son prix de revient
-Elaborer la stratégie commerciale grâce à une proposition de valeur unique
°Savoir identifier les facteurs clés de succès de la ferme
°Déterminer la proposition de valeur de la ferme (valoriser les spécificités et savoir-faire), pierre angulaire de la commercialisation
°Travailler le positionnement et savoir l'exprimer
°Identifier les priorités stratégiques et associer des objectifs

Jour 2 :
Matin :
-Connaitre et savoir utiliser des outils pour décliner la stratégie de manière opérationnelle et générer des revenus.
-Elaborer une politique de prix rémunérateurs et fixer ses objectifs de vente associés
°Valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAP)
°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

Après-midi : Elaborer un plan d'actions commercial et principes clés de la vente en

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Initiatives Paysannes

DURÉE : 2 jour(s)
DATE LIMITE : 01/03/2024

MODALITÉS D'ACCÈS
Pour tout renseignement et si un aménagement lié à l'accessibilité de la formation est nécessaire contacter

TARIFS
Tarif ayants-droits (VIVEA, AIF-pôle emploi) : 60€ (30/jour) / Financement OCAPIAT : nous contacter / Tarif sans financement : 300€ / Adhésion à l'association obligatoire (30€).

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Laureline Geirnaert
laureline.geirnaert@initiatives-paysannes.fr
Initiatives Paysannes

NOTE : Auberge espagnole le midi, ramener de quoi partager

circuits courts pour passer à l'action
°Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle
°Formaliser mon plan d'action commercial
°Vente directe : l'expérience client, un leitmotiv
°Vente à un intermédiaire : quelques principes de négociation : Jeu de rôle.
°Les prochaines étapes
°Bilan de la formation et évaluation des connaissances

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

-Présentations et vidéos
-Echanges de pratiques
- Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs
- Jeu de rôle
- Cas concrets issus des participants et proposés par le formateur

MOYENS MATÉRIELS

Salle et vidéoprojecteur, paperboard

/! Apporter son plan d'action commercial si on en a déjà un, et des documents concernant les ventes et prix pratiqués

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les objectifs vont être évalués par le formateur à la fin de la journée, il posera des questions à l'oral et de manière
individuelle aux stagiaires afin de vérifier la validation des objectifs fixés en début de journée.

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

Initiatives Paysannes
N° de déclaration d'activité d'organisme de formation : 31620187062
N° de SIRET : 40363228400028

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
11/03/2024	02353 Aisne	Intervenant : William Mairesse, Haut les Courts.
06/03/2024	La première journée peut avoir lieu à Noyon (60) ou Grandlup et Fay (02), faites-nous part de vos contraintes pour fixer le lieu définitif 02 Aisne	Intervenant : William Mairesse, Haut les Courts.

THÈMES

Réfléchir à ses pratiques

PARTENAIRES

FINANCEURS

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)