Savoir vendre aux intermédiaires et les fidéliser

PUBLIC CIBLE

Les paysan·ne·s installé·e·s qui souhaitent multiplier leurs débouchés pour accroître ou consolider leur activité et développer la vente via des magasins ou en restauration commerciale ou collective.

OBJECTIFS

Développer ses débouchés commerciaux en circuits courts en apprenant à démarcher efficacement des revendeurs et à construire des relations commerciales durables.

Développement des compétences professionnelles pour mener à bien la vente aux intermédiaires : comment diversifier ses canaux de vente par une prospection efficace, apprendre à fidéliser et développer les ventes avec les partenaires et adopter la bonne posture pour le démarchage et la négociation.

ENJEUX

Développer ses débouchés en circuits courts passe aussi par une démarche commerciale professionnelle.
Pour renforcer leur activité commerciale, les producteurs engagés en circuits courts sont souvent amenés à démarcher de nouveaux partenaires : plateformes comme la Ruche qui dit Oui, enseignes de grande distribution, magasins bio, épiceries, confrères, etc. Ces revendeurs ou distributeurs constituent autant de relais essentiels pour diversifier et sécuriser les canaux de vente.
Dans un contexte où fidéliser sa clientèle professionnelle n'est pas toujours acquis, démarcher permet de pallier les pertes de débouchés, de limiter les risques économiques et de capter de nouvelles opportunités. D'autant que les attentes des consommateurs évoluent : le locavorisme progresse, et 80 % des achats en circuits courts s'effectuent toujours en magasin physique (Pourdebon, 2024). Pourtant, en 2022, la part des produits locaux ne dépassait pas 15 % dans les magasins bio spécialisés (Econovateur – Natexpo 2023). Il y a donc un réel potentiel à activer.
Pour réussir à convaincre ces professionnels et bâtir une relation commerciale pérenne, le producteur doit savoir se présenter, argumenter, conseiller – pour permettre aux revendeurs de créer de la valeur envers leurs clients.

PRÉ-REQUIS

Être installé.e sur sa ferme ou être bien avancé.e dans son projet d'installation

CONTENU

Séance en visio (3h30) : Construire sa démarche commerciale : cibler, pitcher, planifier sa prospection
-Identifier les cibles prioritaires et affiner son positionnement
• Atelier Pitch : savoir se présenter de manière claire et pertinente
• Construire sa démarche commerciale, définir les objectifs et résultats clés
• Définir un plan de prospection
• Constituer son fichier de prospection et le qualifier
• Bilan des acquis de la session

Journée en présentiel :

2. Réussir ses premiers entretiens : préparer, argumenter, convaincre
- Préparer les entretiens professionnels / la vente en direct (veille, outils, objectifs)
● Elaborer un argumentaire de vente
● Ateliers jeu de rôle « Premier entretien »
● Réussir les premiers contacts et stimuler l'intérêt
● Présentation de techniques de vente simples

3. Fidéliser ses partenaires : entretenir la relation, négocier, bâtir un plan d'action
- Entretenir la relation commerciale et les bases d'une relation durable
● Les bases de la négociation (tarifaire, points de vigilance,...) et savoir la préparer
● Atelier jeu de rôle "Bilan annuel"
● Atelier individuel - Plan d'action commercial personnalisé : développement et fidélisation
● Bilan de la formation, Evaluation des connaissances acquises durant la formation

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel, distanciel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Ateliers participatifs, jeux de rôle, échanges de pratiques, outils concrets et activables immédiatement, présentation théorique

MOYENS MATÉRIELS

Outil collaboratif Klaxoon, espace d'échanges et de capitalisation
Paperboard
Support de présentation PowerPoint

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Questionnaire d'autoévaluation distribué en fin de formation

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

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

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Initiatives Paysannes

DURÉE : 1,5 jour(s)
DATE LIMITE : 28/11/2025

MODALITÉS D'ACCÈS
Les conditions générales de vente sont disponibles en suivant ce chemin :
https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc000_cg
Le règlement intérieur est disponible en suivant ce chemin :
https://www.agriculturepaysanne.org/IMG/pdf/doc00_regl

L'inscription vaut acceptation

TARIFS

Adhérent	**45 €**
Non adhérent	**60 €**
Non agricole	**225 €**

Financement VIVEA, france travail, ocapiat (nous contacter)/Tarif pour les personnes financées : 45€ pour les adhérents à IP, 60€ pour les non adhérents / Tarif financement sur fonds propres : 225€

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Arthur Peijs
a.peijs@initiatives-paysannes.fr
Initiatives Paysannes

MENTIONS
Un aménagement personnalisé de la formation pour en améliorer son accessibilité peut être envisagé, contactez-nous directement.
Une autoévaluation sera réalisée et un certificat de réalisation sera délivré.
L'inscription vaut acceptation

SATISFACTION : Nouvelle formation
NOTE : à préciser

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
15/12/2025	Centre Culturel Jacques Tati, rue du 8 mai 1945 80090 Somme	William Mairesse, Hauts les Courts

Savoir vendre aux intermédiaires et les fidéliser

01/12/2025	première demi-journée visio Zoom	William Mairesse, Hauts les Courts

THÈMES

Réfléchir à ses pratiques

FINANCEURS

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