



AGRIBIO 05

Mieux vendre en PPAM BIO en CIRCUIT COURT, sans s'épuiser

programme mis à jour le : 21/11/2025

PPAM

Info essentielles

mardi 16/12/25 3h30 (visio) de 9h à 12h30
mardi 06/01/26 : 7h (présentiel) de 9h à 17h
jeudi 15/01/26 : 3h30 (visio) de 9h à 12h30
lundi 09/02/26 : 3h30 (visio) de 13h30 à 17h

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Être capable de dresser un bilan de sa stratégie commerciale. Savoir identifier ses leviers de progression, savoir gagner en efficacité commercialement. Savoir bâtir un plan d'actions réaliste et motivant, en phase avec sa ferme et sa clientèle, pour mieux vivre de son travail sans s'épuiser.

Séance d'ouverture - 3h30 en visio

Objectifs pédagogiques

Comprendre les enjeux du marché, cibler une clientèle et ses attentes, et ajuster sa proposition de valeur.

Contenu :

- Contexte des circuits courts en PPAM bio en 2025 et évolution des attentes consommateurs.
- Identifier ses clients, leurs besoins et freins à l'achat.
 - Répondre aux attentes de la clientèle en formulant une offre claire et pertinente en PPAM : produits, services, arguments qui portent.
- Formuler et affiner son positionnement (travail personnel entre séances)

Séance n°2 - 7 h en présentiel

Objectifs pédagogiques

Savoir définir une stratégie commerciale réaliste et y associer des objectifs commerciaux. Savoir construire son plan d'actions commercial pour développer ses ventes en optimisant l'énergie que l'on y met.

Contenu :

- Retour collectifs sur les positionnements des stagiaires;
- Atelier collectif "déterminer ses objectifs et ses priorités";
- Atelier "politique de prix" : marges, méthodes, cohérence marché.
- Commercialiser : savoir choisir parmi circuits physiques et numériques.
- Connaître les erreurs fréquentes à éviter en circuits courts.
- Cibles prioritaires : valoriser ses produits, sa ferme et ses savoir-faire.
- Atelier "Construire un argumentaire de vente adapté à la clientèle cible"
- Formaliser son plan d'action commercial personnalisé, pour développer et fidéliser sa clientèle.

INFORMATIONS PRATIQUES

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

Date : mardi 16/12/25, mardi 06/01/26 , jeudi 15/01/26, lundi 09/02/26.

Durée : 2.5 jours = 17.5h

Horaires : Voir "infos essentielles" dans l'encadré ci-contre.

Repas journée en présentiel : tiré du sac

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

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

Pré-requis : aucun

Tarif : 36 €/h en présentiel et 46 €/h en distanciel

Prise en charge par Vivéa selon éligibilité stagiaire (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**

Suite page suivante



AGRIBIO 05



PPAM

Mieux vendre en PPAM BIO en CIRCUIT COURT, sans s'épuiser

programme mis à
jour le : 21/11/2025

Séance n°3 - 3h30 en visio

Objectifs pédagogiques

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

Contenu :

- Communiquer efficacement selon les circuits :
 - Construire un plan de communication adapté aux débouchés
 - Communication physique et digitale : outils et mise en œuvre
 - Réseaux sociaux : savoir les utiliser simplement et efficacement
- Outils et supports de communication utilisables simplement par les stagiaires
- Réflexion individuelle : intégration de la communication au plan d'actions commercial
- 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 son plan d'actions commercial.

Contenu :

- Restitution individuelle des actions mises en oeuvre et des compétences acquises
- Retours croisés entre pairs et ajustements : propositions collectives d'amélioration ou d'évolution
- Projection : savoir faire évoluer son plan d'action commercial pour optimiser son énergie.
- Identification des besoins futurs en compétences.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET MOYENS MATÉRIELS

- Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant les participants, via des ateliers participatifs (co-développement).
- Outils pédagogiques interactifs : Teams, Klaxoon, visio...
- Support de présentation PowerPoint
- Échanges de pratiques, étude de cas concrets (issus des participants ou proposés par le formateur)
- Travail personnel d'élaboration d'un plan d'action commercial individuel (au fil des séances).

POUR VOUS INSCRIRE : CLIQUEZ ICI
ou envoyez un mail

PLUS D'INFORMATIONS :

Mireille Lafouge - Agribio 05

07 50 03 74 56

ppam05@bio-provence.org

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Date limite d'inscription : **12 déc. 2025**

Nombre de stagiaires : minimum 6 et maximum 12

Délais d'annulation :

le stagiaire peut annuler jusqu'à 24 h 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.

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

VIVÉA

Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION