

## Maraîcher bio : construire ou améliorer sa stratégie commerciale en vente directe

**Objectif** Avoir les clefs pour construire une stratégie commerciale adaptée à sa ferme

**Date** : 18 et 19 novembre 2024

**Prix** : tarifs disponibles via [ce lien](#)

**Lieu** : Chambre d'agriculture de Loir-et-Cher, Rue Louis Joseph Philippe, 41000 Blois

**Nombre de places** : 15

**Publics concernés** : maraîchers et porteurs de projet en maraîchage bio

**Prérequis** : aucun

**Validation** : Certificat délivré après la formation

### Accès formation :

Accessibilité possible aux personnes atteintes de handicap, selon ce dernier. Nous l'indiquer à l'inscription.

**Inscription** : [à ce lien](#)

### Contacts :

#### Responsable de la formation

Valentine Baune

[filiee@gdab36.org](mailto:filiee@gdab36.org) - 06 56 89 98 50

#### Renseignement/inscription

06 80 70 88 13

[formation@bio-centre.org](mailto:formation@bio-centre.org)

Inscription au plus tard 3 jours ouvrés avant le début de la formation.

**En cas de contrainte particulière veuillez nous contacter**

### PROGRAMME

**Durée totale** : 14 heures

#### Jour 1 (9h-17h)

Comment lire le paysage commercial  
Différents modes de ventes : atouts et contraintes  
Stratégies commerciales :

- Qu'est-ce qu'une bonne stratégie de vente
- Présentation de schémas commerciaux
- Développer sa stratégie de vente en fonction de ses contraintes et opportunités
- Savoir identifier les limites d'une stratégie
- Les perspectives d'innovations : nouveaux marchés

Etablir un prix et être à l'aise avec la notion de prix

#### Jour 2 (9h-17h)

Evolutions et tendances du marché : comportements d'achat, déterminisme psychologique, importance des produits d'appel et identifiants, habitudes de consommations

Vente à l'étal

- Pourquoi aménager son étal
- Règles de présentation d'un étal
- Point législatif sur l'étiquetage et la vente des produits

Vente en systèmes panier

- Présentation des différents systèmes paniers
- Travail sur l'attractivité du panier
- Définition du contenu
- Approche concertée avec le groupe de consommateurs

**Raisonner l'évolution de sa stratégie en lien avec ses objectifs**

**Méthodes pédagogiques** : présentation de l'intervenant, photos, quizz, méthodes swot et canvas

**Modalités d'évaluation** : Tour de table oral en début et en fin de session. Auto-évaluation.

### Intervenant :

CHARLES SOUILLOT, CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN MARAÎCHAGE BIOLOGIQUE DIVERSIFIÉ, STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION, ET PRODUCTIONS DE DIVERSIFICATION OU À FORTES VALEURS AJOUTÉES

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**

Inscription en ligne en [cliquant ici](#) ou sur [www.bio-centre.org](http://www.bio-centre.org) où vous trouverez plus d'informations, les CGV, et le règlement intérieur