

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 - 06 56 89 98 50

Renseignement/inscription

06 80 70 88 13

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 où vous trouverez plus d'informations, les CGV, et le règlement intérieur