

# Construire ou améliorer sa stratégie commerciale en vente directe

## Objectif

Avoir les clefs pour construire une stratégie commerciale efficace et adaptée à son contexte

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

**Nombre de places :** 15

### Lieu :

Ethic Etapes, 5 rue Jean Monnet,  
41200 Romorantin

### Publics concernés :

Maraîchers et porteurs de projet en maraîchage bio

### Prérequis :

Avoir un ordinateur / tablette et une bonne connexion internet

### Validation :

Certificat délivré après la formation

### Accès formation :

Accessibilité possible aux personnes atteintes de handicap. Prendre contact avec le référent handicap avant inscription

### Contact(s)

#### Responsable de la formation

Marina GUESSOUS  
maraichagebio-cher-indre@bio-centre.org  
06 27 43 90 18

#### Renseignement/inscription

[formation@bio-centre.org](mailto:formation@bio-centre.org)  
06 80 70 88 13

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

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

## PROGRAMME

**Durée totale :** 10.5 heures

**12 janvier 2026 (9h-17h)**

Comment lire le paysage commercial  
Evolutions et tendances du marché : comportements d'achat, habitudes de consommation, nouvelles formes de ventes  
Focus travailler son positionnement pour se différencier  
Posture de maraîcher-commerçant, être à l'aise avec la notion de prix  
Différenciation, produits d'appel et identifiants

Présentation des différents modes de commercialisation en vente directe : atouts et contraintes, spécificités et points de vigilance associés  
Focus marchés/ vente à l'étal

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

**22 janvier 2026 (9h-12h30) session en distanciel**

Focus vente en paniers :

- Présentation des différents systèmes paniers
- Travail sur l'attractivité du panier
- Définition du contenu

Autres modes de commercialisation : vente en ligne, casiers libre service etc  
Se repérer dans son territoire  
Ouverture stratégies de communication

**Méthodes pédagogiques :** Présentation powerpoint avec support photos, échanges avec l'intervenant, Méthode SWOT et méthode CANVAS, quiz.

**Modalités d'évaluation :** Tour de table oral et auto-évaluation.

### Intervenant(s)

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

**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**