

Développer et fidéliser sa clientèle en maraîchage bio

Objectif Être capable de développer et fidéliser sa clientèle en maraîchage bio

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

Nombre de places : 15

Lieu :

Salle communale, 5 Route des Tilleuls, Saint-Georges-Sur-Arnon 36100

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.

Contact(s)

Responsable de la formation

Marina Guessous
maraichagebio-cher-indre@bio-centre.org - 06 27 43 90 78

Renseignement/inscription

formation@bio-centre.org

06 80 70 88 13

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

16 janvier 2025 en distanciel – 14h00-17h30

Enjeux du développement et de la fidélisation
Situation des circuits courts bio en 2024 et évolution des attentes consommateurs
Atelier collectif – 2 groupes : « Les consommateurs locaux n'achètent pas mes produits à la ferme ou sur le point de vente / Le panier moyen est trop faible par rapport à mes objectifs »
Identifier la clientèle ciblée, ses besoins et attentes : clientèle existante ou souhaitée ?
Savoir formaliser la proposition de valeur adaptée.
Formuler le positionnement - "atelier pitch".

27 janvier 2025 en distanciel – 9h00-12h30

Capitalisation collective sur les pitches.
Gestion du portefeuille client existant et cibles prioritaires - Développement et/ou fidélisation ?
Cibles prioritaires : valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire.
Déterminer des objectifs commerciaux précis et les moyens à y allouer.
Réflexion individuelle objectifs commerciaux.
Présentation et appropriation outil de pilotage des ventes par circuits.
Savoir formaliser une politique commerciale (objectifs, indicateurs de suivi, moyens,...)

3 mars 2025 en présentiel – 9h00-17h00

Capitalisation session 1 & 2.
Atelier collectif - Elaborer un argumentaire de vente en fonction de la clientèle ciblée.
Valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio.
Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle.
Atelier collectif co-développement - Cas d'un participant.
Formaliser son plan d'action commercial.
Communiquer efficacement selon les débouchés
Communication physique et communication digitale : outils et mise en œuvre.
Communiquer via les réseaux sociaux.
Réflexion individuelle - Intégration au plan d'actions commercial.
Les prochaines étapes.

Méthodes pédagogiques : Présentation de l'intervenante, temps d'identification des situations problématiques, exercices physiques et mises en situation

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

Intervenant(s)

PASCALINE MARTINEAU, KINÉSITHÉRAPEUTE SPÉCIALISÉE EN PÉRINÉOLOGIE FÉMININE