

# 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 :**

Avoir un ordinateur/tablette et une  
connexion internet

**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](mailto: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)**

WILLIAM MAIRESSE, CONSULTANT-FORMATEUR ET FONDATEUR DE « HAUT LES COURTS ! » SPÉCIALISÉ VALORISATION ET COMMUNICATION EN CIRCUITS COURTS DANS L'AGRICOLE