

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

Tiphane GAILLARD
marachagebio-cher-indre@bio-centre.org

06 27 43 90 18

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 : 10.5 heures

12 janvier 2026 (9h00-17h00)

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 (9h00-12h30) 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 SOUILLLOT - CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN MARAÎCHAGE BIOLOGIQUE
DIVERSIFIÉ, STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION, ET PRODUCTIONS DE
DIVERSIFICATION OU À FORTES VALEURS AJOUTÉES