

Programme de formation

Thème : **Développer sa stratégie commerciale**

Date : **22 et 23 Janvier 2018**

Intervention : CHARLES SOUILLOT

FORMATEUR, CONSEILLER INDÉPENDANT

Technicien maraichage en cote d'Armor pendant plus de 10 ans.

Objectif général

Mieux connaître les habitudes de consommation des français pour mieux cerner les actions à mettre en place pour le consommateur.

Mieux connaître les circuits de ventes leurs avantages et leurs contraintes. Mettre en place une réflexion pédagogique quand au développement de sa stratégie commerciale.

Mieux connaître les standards de présentations d'un étal de marché ou d'une vente à la ferme pour rendre plus attractif sa gamme et développer sa vente.

Lundi 22/01 : Les bases de la stratégie commerciale en circuits courts

Objectifs pédagogiques

Connaître les déterminismes d'achat du consommateur. Être capable d'identifier les produits phares de son exploitation. Être capable d'identifier les freins au développement commercial de sa structure.

Contenu :

L'intervention abordera les grands déterminants de la vente, l'image, le service, le prix et les décompensera dans le contexte d'exploitations maraîchères. Elle identifiera les leviers sur lesquels les producteurs peuvent jouer et identifiera les pistes d'actions à mettre en œuvre.

Après-midi: les différents modes de vente directe

Objectifs pédagogiques :

Connaître les habitudes les grands circuits de vente directe. Savoir repérer les circuits adaptés à soi et les plus pertinents dans son contexte.

Contenu :

L'intervention décrira les principaux modes de ventes directes, leurs avantages leurs contraintes.

Elle abordera les nouveaux modes de commercialisation et leurs pertinences. Elle apportera des clés de lecture sur le paysage local permettant de définir quel type de commercialisation est la plus adéquat en contexte. Enfin elle abordera les principales méthodes de communication et leurs mises en œuvre.

Mardi 23/01: La construction de son étal de marché

Objectifs pédagogiques :

Connaître les techniques de construction d'un étal de marché : présentation en caisse, présentation en dépoté ... Mieux cerner les techniques permettant de rendre un étal attrayant et lisible. Être capable d'identifier les points à améliorer sur son étal et pouvoir le mettre en œuvre.

Contenu :

L'intervention abordera les grands principes de la construction d'un étalage de plein vent et d'un étalage de vente à la ferme. Un travail sur la lisibilité des produits sera proposé (couleur disposition lumière ...) Une analyse de la rentabilité des points de vente sera proposée. Enfin un travail d'analyse à partir d'une banque photo sera proposé aux participants.

Après-midi : Diagnostic d'un étal in situ

Objectifs pédagogiques :

Réaliser à plusieurs in situ un étal puis un diagnostic de cet étal. Reprendre les apports théoriques de la séquence 3 et les développer à partir d'un exemple concret. Être accompagné lors de la construction de ce diagnostic.

Contenu :

Les stagiaires réaliseront à partir du matériel d'une exploitation un étal. Ce étal sera alors commenté puis décrypté par le formateur pour permettre à chaque stagiaire de faire la même analyse sur leur exploitation.

lieu: Exploitation en vente directe disposant d'un magasin à la ferme accueillant le groupe.