

## FORMATION

### « La vente directe de façon équitable et durable : se synchroniser dans la relation avec les clients »

**Dates :** 5/6 février et 12/13 mars 2018

**Horaires :** 9h00 – 12h30 et 13h30 – 17h00

**Lieu :** à déterminer

**Public :** porteurs de projet d'installation agricole et paysans déjà installés.

**Repas :** repas partagé tiré du sac.

#### *Objectif de la formation :*

Savoir mettre en œuvre une relation client consolidée et trouver sa juste place dans cette relation client, d'être à l'aise avec ses tarifs et de vivre de son activité.

Etre capable d'élaborer une stratégie de commercialisation et de valorisation de ses productions de manière équitable.

#### *Intervenants :*

Josiane Betton, Formatrice et consultante en création et gestion d'entreprises. Praticienne en Gestalt.

Emeric Deffrenne, Coach et formateur en techniques de vente et management. Gestalt-praticien.

Une animatrice de l'ARDEAR Limousin

## *Programme des journées*

### **Journée 1 : Prendre conscience des spécificités de la vente directe dans le domaine agricole / Être capable de développer une posture adaptée à l'acte de vente**

- Inclusion du groupe : « Qu'est-ce que la vente directe pour vous ? » ;
- Atelier sur l'approche individuelle à partir de cas concrets ;
- Les fondamentaux de la vente et les spécificités du monde agricole ;
- Apports théoriques sur le triangle de la communication, la notion de synchronisation et de d'écoute active ;
- Exercice de synchronisation et de reformulation ;
- Application pratique à la vente directe circuit court.

### **Journée 2 : Etre capable de s'adapter aux spécificités de chaque client.**

#### **Prendre conscience de la valeur de ses produits**

- Atelier sur l'analyse du besoin du client, le besoin du producteur ;
- Travail en sous-groupe sur l'analyse du besoin du client ;
- Atelier de confrontation sur la valeur des produits ;
- Travail sur le pitch commercial ;
- Le positionnement par rapport à la concurrence (réelle et supposée).

### **Journée 3 : Savoir trouver, renouveler et garder une clientèle.**

#### **Maitriser les techniques de définition de gamme de produits.**

- Inclusion du groupe : « Votre approche de la clientèle aujourd'hui » ;
- Atelier sur « chouchouter » son client ;
- Apports théoriques sur la relation client.

### **Journée 4 : Déterminer un prix équitable pour ses produits. Savoir adopter une méthode de production et de commercialisation en accord avec soi-même.**

- Atelier sur le rapport aux prix, à l'argent, aux coûts, aux marges ;
- Apport théorique sur les enjeux du prix (psychologique, financier, humain, commercial,...), les coûts (économiques, humains, temporels) ;
- Appréciation du temps, coûts, contraintes et atouts des pratiques ;
- Le temps de travail, les circuits de commercialisation (à la ferme, en collectif, sur les marchés, livraisons...), les associations de consommateurs et l'implication des consommateurs.

## BULLETIN D'INSCRIPTION

### Formation « La vente directe de façon équitable et durable : se synchroniser dans la relation avec les clients »

#### *Modalités d'inscription et informations pratiques sur les formations*

##### **Conditions d'accès :**

Cette formation est financée par Vivéa, fonds de formation auquel cotisent les agriculteurs et les cotisants solidaires.

Les formations sont destinées **aux adhérents de l'Ardear Limousin** et en priorité aux agriculteurs, conjoints collaborateurs, aux cotisants solidaires et aux porteurs de projet **éligibles Vivéa**.

Les inscrits s'engagent à **être présent pendant toute la durée** de la formation à laquelle ils sont inscrits.

##### **Tarifs et prises en charge :**

Gratuité pour les personnes éligibles Vivéa

Pour les **personnes non éligibles** à ces fonds, **contactez l'animateur** en charge de la formation **pour connaître les modalités d'inscription**.

L'**adhésion 2018** à l'Ardear est requise pour des questions d'assurance.

Pour une bonne organisation, **merci de vous inscrire, dans les délais**, en nous envoyant **le bulletin d'inscription ci-joint**.

##### **Pour plus d'informations :**

Adeline, ADEAR Limousin

05 87 50 41 03 / [ardearlimousin@gmail.com](mailto:ardearlimousin@gmail.com)

**Nom :**

**Prénom :**

**Adresse :**

**Téléphone :**

**E-mail :**

##### **Statut pour la formation :**

- Agriculteur/trice ou conjoint(e) collaborateur/trice
- Cotisant solidaire
- Porteur de projet inscrit au Point Info Installation
- Autre :

##### **Formalités d'inscription :**

- Je joins à ce courrier une attestation MSA ou une attestation du Point Info Installation
- Je viendrais le 1<sup>er</sup> jour de formation avec l'attestation

**A renvoyer avant le 22 janvier 2018**

**Par courrier :**

ADEAR Limousin

Safran - 2 avenue Georges Guingouin

CS 80912 Panazol – 87 017 LIMOGES

**Par email :**

[ardearlimousin@gmail.com](mailto:ardearlimousin@gmail.com)