

FORMATION OBLIGATOIRE OUI NON

METTRE EN PLACE OU DÉVELOPPER UN POINT DE VENTE À LA FERME OU UN MAGASIN DE PRODUCTEURS

OBJECTIFS

- > Être capable de mettre en œuvre une stratégie de vente en circuit court : point de vente à la ferme ou magasin de producteur lors d'une création ou d'un perfectionnement.
- > Déterminer les objectifs et planifier une feuille de route pour assurer une réussite des ventes en circuit court.



INTERVENANTS

Sylvain Imbert (CERFRANCE), consultant expert en stratégie de commercialisation et circuit court et formateur agréé

DATES(S) / LIEU / HORAIRES

- > 02 juillet 2024, courant septembre et courant novembre (date à définir)
- > 33230 ABZAC
- > 9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Siège INTERFACE ELEVAGE

 57 route de Samadet
64410 Arzacq-Arraziguet
 interface-elevage.com

Responsable de formation, gérante de la société

 Christine MEYMERIT
 06 30 49 54 43
 interface.elevage@orange.fr

Accueil téléphonique, assistante de formation, contact pour inscription

 Léa DUFRECHOU
 07 88 72 62 28
 formation.interface.elevage@gmail.com

METTRE EN PLACE OU DÉVELOPPER UN POINT DE VENTE À LA FERME OU UN MAGASIN DE PRODUCTEURS

ECONOMIQUE - GESTION D'ENTREPRISE

PROGRAMME

- > **Analyse des indicateurs commerciaux et économiques de son point de vente : paramètre d'implantation, valeurs marchande d'un linéaire, éléments économiques d'un point de vente,**
- > **Analyser les atouts et contraintes, les forces et faiblesses d'une structure collective type point de vente de producteurs de manière à identifier les facteurs de réussite,**
- > **Approche marketing, agencement de son point de vente en respectant les principales règles d'un plan de marchéage : 7 règles sur le comportement du consommateur d'un point de vente,**
- > **Boutique de producteurs : le fonctionnement, l'organisation collective et les liens contractuels,**
- > **Échanges d'expériences à partir de cas concrets,**
- > **Bilan de la formation**

Possibilité d'adaptation du programme selon les besoins du groupe

DURÉE

3 JOURS
(21 HEURES)

PUBLIC

AGRICULTEURS

PRÉ-REQUIS

AUCUN

PÉDAGOGIE

MÉTHODE PARTICIPATIVE
ET COLLABORATIVE,
QUIZZ, EXERCICES DE
MISE EN SITUATION,
ÉCHANGES INTERACTIFS

EVALUATION DES ACQUIS

AUTODIAGNOSTIC EN
DÉBUT DE FORMATION
ET QCM EN FIN DE
SESSION

COÛT PÉDAGOGIQUE

• AGRICULTEUR :
291.67€ HT PAR
PERSONNE ET PAR JOUR
SOIT 350€ TTC PRIS EN
CHARGE PAR VIVEA
• POUR LES AUTRES
OPCO, NOUS
CONSULTER

Pour réussir votre formation, notre organisme est en capacité d'adapter ses prestations aux éventuelles situations de handicap, temporaires ou permanentes. Une prise de contact est effectuée en amont afin d'étudier ensemble les possibilités d'accueil dans les meilleures conditions.

Indicateurs de performances : 92% de taux de satisfaction globale, 91% de taux de conformité sur les objectifs pédagogiques annoncés, 912 bénéficiaires en 2023.

Les conditions générales d'utilisation (CGU) sont disponibles sur demande et sur notre site internet.