



La vente directe de façon équitaine et durable

Se synchroniser dans la relation avec les clients

PROGRAMME

JOUR 1 : Les spécificités de la vente directe

- Développer une posture adaptée à l'acte de vente,
- Comprendre les fondamentaux de la vente et les spécificités du monde agricole (triangle de la communication, la notion de synchronisation et d'écoute active),
- Exercices pratiques et ateliers de synchronisation et de reformulation ;

JOUR 2 : S'adapter aux spécificités de chaque client et prendre conscience de la valeur de ses produits

- Atelier sur l'analyse du besoin du client, le besoin du producteur ;
- Atelier sur la valeur des produits et travail sur le pitch commercial ;
- Se positionner par rapport à la concurrence (réelle et supposée).

Un mois et demi après ...

JOUR 3 : Savoir trouver, renouveler et garder une clientèle.

- 1 mois après : « Votre approche de la clientèle aujourd'hui » ;
- Atelier sur « chouchouter » son client ;
- Apports sur la relation client et la définition de gamme de produits

JOUR 4 : Déterminer un prix équitaine pour ses produits.

Adopter une méthode 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, humain, commercial, etc.), 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...) et l'implication des consommateurs.

Dates :

2 et 3 octobre 2018
20 et 21 novembre

Horaires :

De 9h30 à 17h30

Lieu :

St Léonard de Noblat

Public :

Agriculteurs.rices
Porteurs.ses de projet.

Intervenants :

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

Emeric Deffrenne,
Formateur en techniques
de vente et management.

Gestalt-praticiens

Repas :

Déjeuner partagé et
tiré de votre sac !



La vente directe de façon équitaine et durable

Modalités d'inscription et informations pratiques sur les formations

Conditions d'accès :

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

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'animatrice en charge de la formation pour connaître les modalités d'inscription. L'adhésion 2018 à l'Adear est requise pour des questions d'assurance.

Pour cette formation un **chèque de réservation de 200 € (caution)** à l'ordre de l'Adear Limousin vous est demandé à l'inscription (chèque non encaissé et restitué si vous êtes présent à la formation)

Pour une bonne organisation, **merci de vous inscrire, dans les délais auprès de l'ADEAR Limousin :**

INSCRIPTIONS AVANT LE 15/09/2018

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Adresse :

Téléphone :

E-mail :

Statut pour la formation :

- Agriculteur/trice ou conjoint(e) collaborateur/trice
- Cotisant solidaire
- Porteur de projet inscrit au Point Accueil Installation
 - ➔ Je joins à cette inscription une attestation originale du PAI
- Autre :

contact@adearlimousin.com

05 87 50 41 03