



# La vente directe de façon équitale 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 équitale 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**