

BULLETIN D'INSCRIPTION



Lundi 28 Février, Mercredi 02 Mars et en visio ½ journée le Mardi 15 Mars 2022

CONSTRUIRE MON PLAN DE COMMERCIALISATION ET DE COMMUNICATION POUR MIEUX VALORISER MA FERME EN LOCAL

VALORISATION DES PRODUITS

OBJECTIF

Dresser un bilan de sa commercialisation et optimiser ses ventes via une méthodologie simple et concrète.

PROGRAMME

- Maîtriser la méthodologie pour analyser et préparer la stratégie commerciale
 - du diagnostic à la mise en œuvre : les grandes étapes / les points clés à travailler
 - analyser des résultats commerciaux (produits générateurs de revenus) et des facteurs clés de succès (interne / externe à la ferme)
 - comprendre ses marchés et les attentes des clients liées à la vente en circuits courts (vente directe, dématérialisée, en magasins...)
- Adapter sa stratégie commerciale et appréhender les différentes étapes
 - identifier ses enjeux personnels (où j'en suis ? où je veux aller ? comment procéder ?) et déterminer ses priorités.
 - segmenter et cibler la clientèle potentielle et se positionner : clé de la différenciation
 - savoir redéfinir ses objectifs
- Les outils pour décliner la stratégie de manière opérationnelle et générer des revenus.
 - valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire
 - valoriser des éléments de la bio pour conquérir les consommateurs non-bio
 - repenser la politique de prix et pouvoir la justifier
- Mettre en œuvre la stratégie pour optimiser les ventes
 - pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits ? analyse, indicateurs et critères de décision.
 - communiquer efficacement selon les débouchés : développer et fidéliser la clientèle, accroître la notoriété et améliorer l'image
 - établir et valider son plan d'action commercial avec des actions concrètes vers les cibles prioritaires en optimisant son énergie
- Les retours sur le plan d'actions et les ajustements possibles
 - retour d'expériences individuels et partage collectif
 - identifier les points de blocage
 - savoir mettre en place les actions correctives

PRÉ-REQUIS

Des précisions sur les activités de l'exploitation et les pratiques commerciales existantes sont à mentionner à l'inscription, avec les besoins et les attentes de chacun.

VALIDATION DE LA FORMATION

Fiche d'évaluation / évaluation des acquis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Documents distribués - support diaporama et vidéo - Ateliers participatifs d'intelligence collective - Travaux en sous-groupes - Échanges de pratiques avec les stagiaires

INTERVENANT : William Mairesse, Consultant Haut les Courts, expert en circuits courts et structuration de filières

RESPONSABLE, FORMATEUR DU STAGE : Edouard BOUILLAUD, Chargé de missions Transformation et Valorisation en vente directe, Bio Nouvelle Aquitaine

TITRE DE LA FORMATION : Construire mon plan de commercialisation et de communication pour mieux valoriser ma ferme en local

N° VIVEA : R075/2022/1679 (df)

NOM :
Prénom :
Entreprise :
Adresse :
CP : Commune :
Téléphone :
Mail :

Statut :
 Chef d'exploitation Cotisant solidaire
 Conjoint collaborateur Aide familial
 Salarié agricole Autre :

Date de naissance :

Niveau d'études :
 Fin de scolarité obligatoire BEP, BPA, BEAP, CAP
 BAC BAC+2
 BAC+3 et 4 BAC+5 et plus

Adhésion à une association du réseau FRAB :
 Non Oui, laquelle :

J'ai pris connaissance des conditions générales de service et je les accepte,

Fait à _____ le _____
Signature _____

Quel est votre niveau sur cette thématique ?

Débutant Intermédiaire Confirmé

Vos attentes par rapport à la formation

Quelles sont les nouvelles connaissances / les nouvelles pratiques que je souhaite acquérir :

INSCRIPTION

Le bulletin d'inscription doit être complété, signé et adressé avec le règlement

- sur le lien en [cliquant ici](#)
- par courrier à : BIO NA
12 bis rue St-Pierre
79500 MELLE
- ou par mail à (uniquement le bulletin)
p.pierre@bionouvelleaquitaine.com

AVANT LE 24 FEVRIER 2022

- Nous vous invitons à vous inscrire le plus rapidement possible, et dans les délais, pour permettre une bonne organisation de la formation.
- Pour que votre inscription soit effective, votre bulletin doit être accompagné du règlement de la formation

RENSEIGNEMENTS ADMINISTRATIFS

Service formations
05 49 29 17 18
p.pierre@bionouvelleaquitaine.com



BIO NOUVELLE-AQUITAINE
Fédération Régionale d'Agriculture Biologique

LE TAUX DE SATISFACTION DES STAGIAIRES EN 2021 EST DE 91 %

Seuls les agriculteurs, ayants droits et candidats à l'installation adhérents au réseau Bio Nouvelle-Aquitaine ou à un GAB (réseau FNAB) peuvent accéder à nos formations. Toutefois, les formations de la rubrique « conversion » sont accessibles à tous, adhérents et non adhérents au réseau. Au moment de l'inscription à la formation, si vous n'êtes pas adhérent, nous vous proposons de remplir et de renvoyer un bulletin d'adhésion à votre structure bio départementale. Si à l'issue de la formation votre adhésion n'était pas effective, nous nous réservons le droit de vous adresser en plus de la facture correspondant aux frais de formation, votre facture d'adhésion à acquitter pour l'année en cours.

	TARIFS	FINANCEMENT DE LA FORMATION	DEMARCHES A EFFECTUER
Agriculteur.	Adhérent réseau BIO 15 € / Jour	VIVEA* Crédit d'Impôt	Pour bénéficier du Crédit d'Impôt vous devez utiliser la déclaration spéciale Cerfa n°12635*01 et conserver les attestations de stages et factures des formations.
Ayant droit VIVEA (cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial). Candidat à l'installation remplissant les trois conditions suivantes : - Suivre un PPP (Plan de professionnalisation personnalisé). - Que la formation pour laquelle il s'inscrit soit mentionnée dans le cadre de son PPP. - Présenter une attestation confirmant le non financement de la formation par un autre organisme (pôle emploi, conseil régional...).	Adhérent réseau BIO 15 € / Jour	VIVEA**	Si vous êtes candidat à l'installation vous devez : 1 – Vous inscrire dans le PPP. 2- Faire inscrire votre formation dans le PPP. 3 – Prouvez que vous n'avez aucun autre financement que VIVEA pour la formation.
Candidat à l'installation non ayant droit VIVEA (ne répondant pas aux trois conditions ci-dessus).	Nous consulter	- Pôle Emploi. - Conseil Régional. - Autre ...	Se renseigner sur les financements possibles pour votre formation.
Salarié	Employeur adhérent réseau BIO 200 € / Jour Employeur non adhérent réseau BIO 300 € / Jour	OCAPIAT	Votre employeur doit faire une demande auprès d'Ocapiat
Retraité	Adhérent réseau BIO 200€/jour Non adhérent réseau BIO 300€/jour		

* Agriculteur, conjoint collaborateur et aide familial, ATTENTION car votre « crédit » VIVEA est plafonné à 2 250 €/an. Pour consulter l'état de vos droits, rendez-vous sur le site Internet vivea.fr ou sur l'application mobile et créez votre compte.
** Candidats à l'installation ayant droit VIVEA, votre crédit n'est pas plafonné

LIEU, HORAIRES, DURÉE

Lieu : Cinéma Le Méliès salle du Metullum
place Bujault 79500 Melle

Horaires : Lundi 28/02 et mercredi 02/03
9h-12h30 13h30-17h
Le mardi 15/03 9h-13h

Durée : 18 Heures
Repas : pique nique tiré du sac

PUBLIC VISÉ

- Agriculteur, conjoint collaborateur
- Cotisant solidaire, aide familial
- Candidat à la conversion et/ou à l'installation
- Salarié d'exploitation
- « Personne en situation de handicap, nous contacter pour évaluer la possibilité d'adaptation des modalités de formation à votre situation ».
- 12 stagiaires maximum



CONSTRUIRE MON PLAN DE COMMERCIALISATION ET DE COMMUNICATION POUR MIEUX VALORISER MA FERME EN LOCAL



LUNDI 28 FÉVRIER 2022
MERCREDI 02 MARS 2022
+ 4 HEURES EN VISIO LE MARDI 15 MARS 2022
18 HEURES



BIO NOUVELLE-AQUITAINE
Fédération Régionale d'Agriculture Biologique