



Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkartea

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque

PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR PROFESSIONNALISER LA VENTE DIRECTE

AMÉNAGER SON POINT DE VENTE ET DÉVELOPPER SON SAVOIR VENDRE



Version du 14 mars 2024

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Indiquer les compétences à acquérir en termes de savoirs, savoir-faire et savoir-être ou à mettre en œuvre. Les objectifs doivent être opérationnels et évaluable.

Permettre aux participants :

- D'optimiser la vente de leurs produits
- De développer leur « savoir-vendre – savoir convaincre » en vente directe
- D'améliorer leurs compétences en accueil « clients ».

PUBLIC CONCERNÉ

Producteurs fermiers.

PRÉ-REQUIS

Indiquer le niveau requis, l'expérience ou les compétences nécessaires, ou l'absence de pré-requis, le cas échéant

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Indiquer la durée en heures, les horaires et les dates de la formation et l'effectif de stagiaires prévu

2 jours de formation (14h) : mardi 19 mars et jeudi 4 avril 2024

Possibilité d'accueillir jusqu'à 12 stagiaires

LIEU DE LA FORMATION

Adresse précise de réalisation de la formation (ou « sur site client » si la formation a lieu chez les clients)

Haize Berri, 1215 Izura Azmeko errepidea - 64120 Ostabat

GPS : 43.256025, -1.0713229 - parking derrière le fronton

CONTENU DE LA FORMATION

Renseigner les intitulés des modules composant la formation (ajouter un descriptif succinct pour chaque module, en termes d'apports théoriques, pratiques, méthodologiques) et indiquer la durée pour chaque module

| Intitulé du module | Descriptif et apports | Durée |
|--------------------------------|--|-------|
| L'aménagement du lieu de vente | <p>Tour de table - relevé des besoins</p> <p>Introduction :</p> <p>Les 3 étapes de la vente directe – Accueillir le client sur son exploitation ou sur son stand au marché ou dans un point de vente collectif, le faire venir, le fidéliser.</p> <p>Introduction - Les outils d'aide à la vente La relation Client – Vendeur Comment réagir face aux différents types de clients ! Les outils d'aide à la vente (questions, effets, écoute ...) Utilisation face aux clients Les jeux joués par les clients Comment s'adapter ?</p> <p>LA VENTE DIRECTE SUR LE LIEU DE PRODUCTION, SUR STAND OU DANS UN POINT DE VENTE COLLECTIF LE CYCLE DE VENTE</p> <p>1) L'accueil du client</p> <p>L'AMENAGEMENT DU LIEU DE VENTE</p> <p>♣ L'attractivité du stand : les conditions - l'approche - l'environnement - le stand lui-même</p> | 7h |

Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97

✉ : apfpb@free.fr

www.idoki.org

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :





Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkarte

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque



| | | |
|--|---|----|
| | <ul style="list-style-type: none"> ♣ Quelle forme de communication utiliser ? - affiche - panneautage - visuel sur site (murs, objets, etc.) - autres ♣ Le stand : agencement et organisation <ul style="list-style-type: none"> o Organisation - Comment organiser son stand en espaces bien distincts ? - Comment situer ses espaces (par exemple accueil, information, dégustation, caisse etc..) ? o Quelle décoration y associer pour assurer l'attractivité ? o Eclairage - Quels éclairages utiliser ? - Dans quelles circonstances ? o Les produits <ul style="list-style-type: none"> - Comment les présenter ? - Comment gérer les volumes ? les quantités, les boîtages ... - Comment organiser un étiquetage prix efficace ? o L'information - Quelles informations présenter ? - Comment la situer ? o La dégustation - Comment l'organiser ? - Sur quel espace ? o La caisse - Quel type choisir ? Ou la placer ? | |
| Développer l'argumentaire en vente directe | <p>2) Présentation de l'exploitation, de l'activité Comment l'optimiser ?</p> <p>3) La recherche des besoins et des motivations du client Quelles informations essentielles recueillir de la part de son client ?</p> <p>4) Présentation de la gamme de produits De la présentation à la dégustation – développer une argumentation efficace Développer une présentation efficace - l'argumentation - les points forts de l'argumentation - utilisation de la dégustation pour convaincre. Transformer le client en prescripteur</p> <p>5) Le traitement des objections Les différents types de réponses : Effet REF-PA Effritement – Décalage ... Traitement de tous les types de remarques : neutres, positives, négatives. (C'est trop cher, je n'aime pas etc. ...).</p> <p>6) Les techniques de conclusion</p> <p>Conclusion du module - Réalisation d'un quizz en 5 questions sur les notions principales abordées – retour immédiat avec les participants</p> | 7h |

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Préciser les méthodes et techniques d'animation (exposés, cas pratiques, mises en situation...)

Apports pédagogiques – présentation d'exemples – Simulations - mises en applications immédiates pour les stagiaires

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Indiquer les nom(s), prénom(s), compétences, qualifications, expérience,... des intervenants si possible. Sinon, vous pouvez mettre un profil type

Emmanuelle ROUZET, formatrice depuis plus de 25 ans, spécialisée en marketing et techniques de vente du vin, des produits agro-alimentaires et des services.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Indiquer comment vont être évalués l'acquisition et l'amélioration des compétences (contrôle continu, test, dossier, mise en situation,...)

Evaluation en fin de stage par un questionnaire d'évaluation.

MOYENS TECHNIQUES

Ex : salles, ordinateurs, matériel,...

Salle avec un paperboard pour la partie théorique.

TARIFS

Pour les adhérents : 10€/jour – prise en charge du restant par Vivéa

Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97

✉ : apfpb@free.fr

www.idoki.org

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :





Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkarte

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque

Pour les porteurs de projets en démarche d'installation (PPP) et les paysans non adhérents : 15 €/j – prise en charge du restant à la charge de l'association.

Pour les non-paysans : 25€/heure – merci de demander un devis à apfpb.commercialisation@gmail.com



DELAI D'ACCES

Indiquer la durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Exemple : « Les inscriptions doivent être réalisées une semaine avant le début de la formation. »

Les inscriptions à la formation sont possibles jusqu'à 3 jours avant le début de la formation.

CONTACT

Indiquer comment et qui contacter pour pouvoir obtenir des renseignements complémentaires

Amaia Costa – 06.74.42.61.95 – 05.59.37.23.97 – apfpb.commercialisation@gmail.com

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET DEMANDES PARTICULIERES

Les personnes en situation de handicap, ainsi que les personnes qui ont des contraintes personnelles et/ou familiales (ex : enfants en bas-âge) et souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Contact : Frantxina Laborde - 05 59 37 23 97.

Une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire en fin de formation

Formation non accessible à distance -

Formation ne donnant pas lieu à la délivrance d'une certification professionnelle

Haize Berri – 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97

✉ : apfpb@free.fr

www.idoki.org

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :

