

## ECONOMIQUE - GESTION D'ENTREPRISE

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](http://interface-elevage.com)

### Responsable de formation, gérante de la société

 Christine MEYMERIT  
 06 30 49 54 43  
 [interface.elevage@orange.fr](mailto:interface.elevage@orange.fr)

### Accueil téléphonique, assistante de formation, contact pour inscription

 Emilie LARRAS  
 07 88 72 62 28  
 [formation.interface.elevage@gmail.com](mailto: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 : 95% de taux de satisfaction globale, 96% de taux de conformité sur les objectifs pédagogiques annoncés, 650 bénéficiaires en 2024.

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