



FORMATION OBLIGATOIRE OUI NON

DES SOLUTIONS POUR REBONDIR AVEC UN RÉSEAU DE BOUTIQUES À LA FERME

OBJECTIFS

- Être capable de développer une stratégie collective sur les points de vente actuels en déterminant de nouveaux objectifs, en améliorant l'organisation.
- Être capable de développer un réseau de boutiques à la ferme en utilisant une méthode de gestion de projet durable.

INTERVENANTS

Sylvain Imbert (CERFRANCE), consultant expert en stratégie de commercialisation et circuit court et formateur agréé
Frank Meymerit (AGORUS), en J2 et J3, formateur spécialiste des collectifs agricoles, expérience en vente directe de produits locaux en réseau de boutiques à la ferme

DATES(S) / LIEU / HORAIRES

- > 02 juillet 2024, 14 novembre et 05 décembre 2024
- > 33230 ABZAC
- > 9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Siège INTERFACE ELEVAGE

 1219 route de Pau
64410 VIGNES
 interface-elevage.com

Responsable de formation, gérante de la société

 Christine MEYMERIT
 06 30 49 54 43
 interface.elevage@orange.fr

Accueil téléphonique, assistante de formation, contact pour inscription

 Léa DUFRECHOU
 07 88 72 62 28
 formation.interface.elevage@gmail.com

DES SOLUTIONS POUR REBONDIR AVEC UN RÉSEAU DE BOUTIQUES À LA FERME



ECONOMIQUE - GESTION D'ENTREPRISE

PROGRAMME

Jour 1 : Analyse de la situation des producteurs : forces, faiblesse, menaces, opportunités, identification des facteurs de réussite sur les éléments suivants :

- 1- Les paramètres d'implantation,
- 2- La valeur marchande d'un linéaire,
- 3- Les Eléments économiques.

Jour 2 : Présentation du plan marketing et argumentation des choix, mise en place de scénarii (approche économique, sociale, environnementale), méthodologie sur la faisabilité en gestion de projet à partir de l'apport sur les 7 règles sur le comportement du consommateur d'un point de vente.

Jour 3 : Méthodologie de gestion de projet pour un réseau de boutiques à la ferme en 3 parties : fonctionnement, l'organisation collective et les liens contractuels (schémas de fonctionnement, schéma du processus d'obtention de l'agrément, schéma du processus de suivi du producteur, schéma du processus du départ du producteur, quels critères pour un nouveau point de vente).

-Bilan de la formation

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 : 92% de taux de satisfaction globale, 91% de taux de conformité sur les objectifs pédagogiques annoncés, 912 bénéficiaires en 2023.

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