

ECONOMIQUE - GESTION D'ENTREPRISE

FORMATION OBLIGATOIRE OUI NON

ADOPTER UNE STRATÉGIE D'ADAPTATION SUR VOS POINTS DE VENTE À LA FERME - MAGASINS DE PRODUCTEURS

OBJECTIFS

- Être capable de définir une nouvelle stratégie d'entreprise face à la baisse de rentabilité des points de vente à la ferme ou magasins de producteurs.
- Être capable d'adopter des nouveaux outils d'analyse stratégique en intégrant des synergies entre producteurs

INTERVENANTS

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

DATES(S) / LIEU / HORAIRES

- > 12 novembre et 10 décembre 2024
- >> CERFRANCE 23 bis avenue Lasborde 64420 Soumoulou
- > 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

ADOPTER UNE STRATÉGIE D'ADAPTATION SUR VOS POINTS DE VENTE À LA FERME - MAGASINS DE PRODUCTEURS



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 éléments économiques.

Jour 2 : Méthodologie sur la politique des 4 P,

- exercices en petits groupes en speed boat,
- outils d'analyse stratégique adaptés (approche économique-marketing-social-sociétale),
- les investissements à prévoir : analyse financière et choix juridiques,
- éléments de ressources humaines et profil des équipes (méthodes MBTI),
- élaboration de pistes d'action avec échéancier en favorisant le collectif de travail,
- 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 : 262.50€ HT PAR PERSONNE ET PAR JOUR SOIT 315€ 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.