

CONNAITRE LA REGLEMENTATION EN CIRCUITS COURTS

OBJECTIFS.

Connaître les points clés de la réglementation (commerciale et sanitaire) et les démarches administratives correspondantes.

Identifier dans quel cadre mon projet ou ma pratique se situe.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPIAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur technique spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Connaître les points clés de la réglementation sanitaire de la transformation et vente de produits fermiers.

Pouvoir mettre en œuvre les démarches administratives obligatoires.

Connaître les points clés de la réglementation commerciale pour la vente directe de produits.

Pouvoir mettre en œuvre les démarches administratives obligatoires.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS

Être capable d'identifier les aspects juridiques et réglementaires liés à la commercialisation en circuits courts.

Être capable d'analyser leur marché.

Être capable de valider la faisabilité de leur projet

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur technique spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Savoir analyser son marché global.

Connaître la méthodologie et les outils pour étudier son marché.

Être capable de définir et ajuster sa proposition de valeur et la commercialiser.

Connaître les principaux axes de réflexion à considérer pour un projet en circuits courts ; la définition d'un circuit court, la différence entre circuit court et vente directe.

Savoir situer son activité :

- par rapport aux règlements propres aux activités de commercialisation/diversification
- en circuits courts, par rapport aux exigences juridiques, sociales et fiscales de l'activité agricole.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

DEVELOPPER SON ACTIVITE GRACE à INTERNET et AUX RESEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS

Situer Comprendre son environnement pour prendre en compte les attentes de ses interlocuteurs et éviter les tensions et/ou les conflits.

Adopter une posture d'écoute et de dialogue. Savoir élaborer un argumentaire simple et compréhensible par tous sur son métier et sur des sujets d'actualité liées à l'agriculture.

Être à l'aise pour parler de son métier et de ses pratiques et donc professionnaliser sa prise de parole sur les réseaux sociaux.

Réfléchir sa stratégie de communication et apprendre à utiliser les réseaux sociaux.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPIAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur CFPPA spécialisé en communication

CONTENU DE LA FORMATION

Développer mon activité grâce à internet et les réseaux sociaux

Prendre en main la communication positive via les réseaux sociaux :

s'approprier leur utilisation de façon professionnelle

Savoir analyser son contexte, connaître sa cible, déterminer ses objectifs afin de définir la bonne stratégie à mettre en place.

Comprendre son environnement pour prendre en compte les attentes de ses interlocuteurs et éviter les tensions et/ou les conflits

Prendre en main la communication via les réseaux sociaux : savoir les choisir

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS

Donner les clés et outils pour optimiser la structure, l'organisation, l'efficacité et les performances de son équipe de vente

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPIAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Identifier les forces et ses faiblesses des canaux de vente

Construire une démarche commerciale intelligible avec la sélection des canaux de communication, la réflexion sur les supports de communication et de vente.

Structurer son organisation commerciale.

Développer les techniques de vente aussi bien dans la prospection, la négociation que la fidélisation du client.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS

Maîtriser la négociation grand compte en réseau ; Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPIAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Comprendre l'environnement de la grande distribution

Les spécificités de la négociation avec la grande distribution.

Négocier dans un contexte législatif mouvant.
Les leviers de la rentabilité des enseignes.

Bâtir sa stratégie commerciale

Évaluer son contexte et choisir les bonnes stratégies de négociation.

Les circuits de décision client.

Préparer ses objectifs.

Préparer un argumentaire

Préparer ses marges de manœuvre : points négociables ou non, concessions et contreparties.

Préparer une argumentation en réponse aux moyens de pression employés.

Conduire l'entretien de la négociation commerciale

Oser appliquer les tactiques préparées.

Déjouer les pièges des acheteurs.

Amener le client jusqu'à la concrétisation de l'accord.

Renforcer ses comportements de négociation et gérer son stress

Prendre conscience de son style actuel.

Adopter les comportements efficaces.

Techniques de gestion du stress.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS

Dégager les facteurs de réussite et d'échec d'une négociation.

S'approprier les fondamentaux de la négociation à haut niveau : de la préparation au closing.

Apprendre à négocier avec des interlocuteurs multiples.

Mobiliser toutes ses ressources de négociateur dans des situations à forts enjeux.

Mettre en place une stratégie et une communication d'influence et de persuasion

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 7h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Connaître et dérouler son cycle de vente

Élaborer une grille de négociation

Maîtriser les techniques de closing efficace

Mise en situation

S'entraîner à une négociation entre un acheteur et un vendeur : traiter les objections, appliquer les techniques de stabilisation.

Formaliser l'accord

Développer la relation avec ses clients et anticiper les renégociations

Synthèse et plan d'actions (Principes qui mènent les négociations au succès)

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS

Mettre le client au centre de la relation client, maîtriser les fondamentaux des techniques de vente

Développer les compétences comportementales pour une attitude et relation client optimale.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

La formation peut être financée par VIVEA pour les Chefs d'exploitation ou OCAPIAT pour les salariés agricoles.

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants, conjoints collaborateurs, candidats parcours installation, salariés agricoles.

Prérequis : Aucun

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Devis et convention de formation à compléter, à signer avant démarrage de l'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : 14h

9h-12h/13h-17h (Théorie) en salle de formation

Modalités d'évaluation :

QCM en fin de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Apports théoriques.

Vidéo projecteur, documents papier.

Formateur spécialisé en commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Comprendre les enjeux de la relation client

Représenter son entreprise.

Répondre aux besoins et aux attentes des clients.

Démystifier la relation commerciale

Découvrir les fondamentaux de la relation commerciale.

Comprendre les motivations et freins à la relation client.

Être opérationnel rapidement : les clés.

Exercice d'application : Entraînement ludique sur

la communication autour de la relation client.

Débriefing sur les comportements adoptés.

Être disponible et appliquer les techniques d'écoute

Appliquer la technique de l'écoute active.

Savoir poser des questions : technique de l'entonnoir.

Vérifier l'information avec la reformulation.

Harmoniser son activité avec la relation commerciale

Trouver les comportements en accord avec chaque situation.

Établir des liens entre les attentes, les besoins client et les solutions.

Savoir prendre le temps pour organiser et vivre le relationnel.

Traduire le langage technique en avantage et en bénéfices clients : CAB

Exercice d'application : Travail d'élaboration

d'arguments basés sur les avantages des produits et services déclinés en bénéfices client.

Mises en situation d'entretiens.

Débriefing en groupe.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : CFPPA DU NORD/ Lycée des 3 Chênes
17 Rue des Tilleuls 59530 Le Quesnoy

PRIX : 35€/heure/par stagiaire

CONTACT : maria.mascaro@educagri.fr
06 15 97 52 11

Le site de formation est accessible aux personnes en situation de handicap

