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

> Dates à définir
> Lieu à définir
> 9h00 à 12h30 et 13h30 à 17h00

Siège
INTERFACE ELEVAGE
57 route de Samadet
64410 Arzacq-Arraziguet
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
Emilie LARRAS
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, EXERCICES DE MISE EN SITUATION, ÉCHANGES INTERACTIFS.

EVALUATION DES ACQUIS
AUTODIAGNOSTIC EN DÉBUT ET EN FIN DE SESSION

COÛT PÉDAGOGIQUE
• AGRICULTEUR :
875€ HT PAR PERSONNE POUR LA SESSION SOIT 1050€ TTC PAR PERSONNE, PRIS EN CHARGE PAR VIVEA.

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% taux de satisfaction des bénéficiaires, 95% de taux de conformité sur les objectifs pédagogiques annoncés, 728 bénéficiaires formés en 2025.

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