

# Formation



**BIO**  
en normandie

## CONSTRUIRE OU OPTIMISER MA COMMERCIALISATION EN CIRCUITS COURTS

RENDRE MES VENTES EFFICACES



### Calvados

Possibilité de changer le lieu de la formation en fonction des inscrits



**4 Mars et 1er Avril 2025**

**+ 1 accompagnement individuel  
entre les 2 dates (sous réserve)**

### Public

Agriculteurs et porteurs de projet

### Intervenantes

> Caroline PARIS

> Florine LEVEN

**Chargées de mission circuits  
courts chez Bio en Normandie**

### Objectifs

- Comprendre les enjeux et l'importance de définir sa stratégie commerciale
- Prendre du recul sur ses circuits de distribution existants ou en projet
- Être autonome pour réaliser son étude de marché et définir sa stratégie commerciale
- Définir sa gamme de produits
- Comprendre les mécanismes de la vente et les leviers à activer pour optimiser ses ventes
- Travailler sa communication pour se différencier

### Évaluation des acquis

- Bilan personnalisé lors du rendez-vous individuel + questionnaire de satisfaction en fin de formation

CONTACT RESPONSABLE DE FORMATION :

Caroline PARIS :

[cparisebio-normandie.org](mailto:cparisebio-normandie.org) 06 99 78 46 57

### Programme

#### La stratégie commerciale

- Qu'est-ce qu'une stratégie commerciale ? Une étude de marché ?
- Le contexte de la commercialisation des produits bio en Normandie
- La consommation des produits bio
- Réfléchir sa stratégie commerciale : moi, ma ferme, ma stratégie
- Présentation de l'outil pour appréhender sa stratégie commerciale : une méthodologie pas à pas
- Exercice pratique

#### Améliorer mon efficacité commerciale

- Retour de la méthodologie proposée
- Analyse de l'efficacité commerciale de ses débouchés : utilisation de l'outil FNAB
- Fidéliser ma clientèle et se faire connaître
- Travail sur mon image : quelle image vais-je véhiculer ?
- Adapter mon offre aux attentes des consommateurs
- Quelle communication pour rendre visible mon activité ?

#### Rdv individuel

Accompagnement individuel sur la ferme