

CATALOGUE FORMATIONS
2020

Circuits courts



SOMMAIRE

Programme de formation

S01 - Booster votre visibilité sur les circuits courts

S02 - Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts -
Initiation

S03 - Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts -
Perfectionnement

Calendrier de formation 2020

COMMENT FAIRE VENIR VOS CLIENTS JUSQU'À VOUS ?

PRE REQUIS

Pas de pré requis.

DUREE

2 jours (14h)

TYPE

Session collective (Max. 6 pers)
Possible en session individuelle

INTERVENANT

Aurélie Van Zijl, Formatrice et consultante circuit-court spécialisée dans la communication et commercialisation en circuit court. 15 ans d'expériences dans le domaine agricole.

PRÉSENTATION

Un client qui vient en dehors de vos horaires d'ouverture pour acheter un produit ?

Un client qui téléphone un dimanche matin à 8h30 pour passer sa commande ?

Un client qui cherche depuis 15 min votre exploitation ?

Ces situations vous rappellent quelque chose ?

La formation « Booster votre visibilité sur les circuits courts » vous donne les clés pour répondre à vos problématiques en améliorant votre communication sur les circuits courts et cibler votre communication pour que vos clients puissent facilement vous identifier, localement. Les producteurs ont très souvent de très bons produits, mais les consommateurs ne savent pas où ils peuvent les trouver et acheter leurs produits.

OBJECTIFS

- > Développer sa clientèle et son chiffre d'affaires.
- > Communiquer efficacement sur votre entreprise et votre gamme
- > Mettre en place votre stratégie de communication pour votre exploitation.



PROGRAMME

PRÉPARATION DU TERRAIN

- Fondamentaux et les enjeux de la communication.

LE TEMPS DES SEMIS

- Identifier l'identité visuelle de votre entreprise.
- Identifier les supports de communication sur le lieu de vente ainsi que la signalétique à mettre en place sur l'exploitation quand il y a de la vente directe.
- Identifier les informations à communiquer sur l'entreprise pour améliorer la visibilité de l'entreprise pour les consommateurs.
- Comment faire connaître son entreprise, grâce aux réseaux sociaux et au référencement ?

LA RÉCOLTE

- Établir son plan de communication.
- Établir un programme de publication sur les réseaux sociaux.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Acquisition de connaissances.
- Exercices, cas pratiques, mises en situation adaptée au contexte des stagiaires présents.
- Supports pédagogiques et outils. (papier ou digital)

Suite à cette formation et pour approfondir votre méthodologie sur la commercialisation en vente directe, je vous conseille le programme "Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation".

Organisme de formation FAIRE ET SAVOIR - SIREN : 441409760
N° déclaration d'activité formation 52 49 02 35 249
N° déclaration Datadock 0024963

NOS SESSIONS

24 et 25 fev. 2020	: MSAP Durtal (49)
20 et 21 avril 2020	: Tiercé (49)
11 et 12 mai 2020	: Seiches sur le Loir (49)

TARIF

Devis sur demande
(Déjeuners offerts pendant la formation)
Possibilité de prise en charge via votre fond de formation ou en crédit d'impôt.

PRE-INSCRIPTION

www.azdecision.com/infos-pratiques/

OFFERT : Accompagnement pour les formalités de votre dossier d'inscription et de prise en charge.

Un acompte de 50€ est demandé pour valider l'inscription. Ce montant sera déduit du montant total de la facture. (Montant non remboursable.)

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- > Gagner en autonomie pour communiquer sur votre exploitation.
- > Augmenter votre panier moyen
- > Développer et pérenniser votre entreprise.

CONTACTEZ - NOUS :

07 86 31 93 15
contact@azdecision.fr
www.azdecision.fr

COMBIEN DE TEMPS PASSEZ-VOUS PAR SEMAINE POUR LA GESTION DES COMMANDES ?

PUBLICS

Agriculteurs,
Conjoints collaborateurs,
(Commercialisant leurs productions en
circuit-court)

PRE REQUIS

Formation « Booster votre visibilité sur les
circuits courts » est fortement recommandée.
Achat du nom de domaine et avoir un
abonnement Panier Local.

DUREE

2 jours (14h)

TYPE

Session collective (Max. 6 pers)
Possible en session individuelle

INTERVENANT

Aurélien Van Zijl, Formatrice et consultante
circuit-court spécialisée dans la
communication et commercialisation en
circuit court. 15 ans d'expériences dans le
domaine agricole.

PRÉSENTATION

Un agriculteur passe en moyenne 11 heures par semaine dans la gestion administrative. Un certain nombre de tâches peuvent être automatiser, notamment la prise de commandes, la facturation, la caisse, la gestion de stock.

La formation « Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation » vous donne les clés pour répondre à vos problématiques de la gestion commandes, et de la gestion clientèle en centralisant vos données en ligne.

OBJECTIFS

- > Professionnaliser la gestion commandes
- > Mise en place d'outils, pour accroître sa productivité sur les circuits courts.
- > Développer sa clientèle et son chiffre d'affaires.

PROGRAMME

PRÉPARATION DU MARCHÉ

- Fondamentaux et les enjeux de la gestion des commandes en ligne.
- Identifier vos besoins et vos freins en fonction de votre activité.
- Définir les différents modules.
- Présentation des différentes solutions qui existent sur le marché.
- Identifier le matériel nécessaire pour utiliser un outil de commercialisation en ligne.

MISE EN CAISSE

- Mise en situation avec l'utilisation d'un outil en ligne avec une version de démonstration.
- Découverte des fonctionnalités de l'outil dans sa globalité.
- Réaliser la présentation de son entreprise.

EN ROUTE, LA CAMIONNETTE EST PRÊTE

- Réalisation de fiches produits et valorisation des produits.
- Initiation à la gestion des produits
- Initiation à la gestion des membres
- Initiation à la gestion de commandes
- Initiation à la livraison

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Acquisition de connaissances.
- Exercices, cas pratiques, mises en situation adaptée au contexte des stagiaires présents.
- Supports pédagogiques et outils. (papier ou digital)

Suite à cette formation et pour vous perfectionner sur la commercialisation en vente directe, je vous conseille le programme "Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - perfectionnement".

Organisme de formation FAIRE ET SAVOIR - SIREN : 441409760
N° déclaration d'activité formation 52 49 02 35 249
N° déclaration Datadock 0024963

NOS SESSIONS

16 et 17 mars 2020 : MSAP Durtal (49)
18 et 19 mai 2020 : Tiercé (49)
8 et 9 juin 2020 : Seiches-sur-le-Loir (49)

TARIF

Devis sur demande
(Déjeuners offerts pendant la formation)
Possibilité de prise en charge via votre fond de formation ou en crédit d'impôt.

PRE-INSCRIPTION

www.azdecision.com/infos-pratiques/

OFFERT : Accompagnement pour les formalités de votre dossier d'inscription et de prise en charge.

Un acompte de 50€ est demandé pour valider l'inscription. Ce montant sera déduit du montant total de la facture. (Montant non remboursable.)

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- > Gagner en indépendance dans la commercialisation de vos produits.
- > Augmenter votre panier moyen
- > Pérenniser votre entreprise.
- > Gagner en professionnalisme

CONTACTEZ - NOUS :

07 86 31 93 15
contact@azdecision.fr
www.azdecision.fr

LORSQUE VOUS SOUHAITEZ FAIRE UN INVESTISSEMENT SUR QUELLES DONNÉES VOUS BASEZ-VOUS ?

PUBLICS

Agriculteurs,
Conjoints collaborateurs,
(Commercialisant leurs productions en circuit-court)

PRE REQUIS

Formation « Booster votre visibilité sur les circuits courts » est fortement recommandée.

DUREE

2 jours (14h)

TYPE

Session collective (Max. 6 pers)
Possible en session individuelle

INTERVENANT

Auréli Van Zijl, Formatrice et consultante circuit-court spécialisée dans la communication et commercialisation en circuit court. 15 ans d'expériences dans le domaine agricole.

PRÉSENTATION

Lorsqu'un agriculteur fait un investissement sur son exploitation, il se base sur les données du bilan de l'année précédente, s'il y a eu des aléas entre le bilan et l'investissement, cela peut vite être problématique. Dans l'agriculture, il n'est pas toujours simple d'avoir des données économique au jour J.

La formation « Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Perfectionnement » vous donne les clés pour pouvoir collecter et analyser vos données sur les circuits courts en temps réel.

OBJECTIFS

- > Se professionnaliser en se perfectionnant sur la gestion commandes et la gestion clients.
- > Se perfectionner sur l'utilisation des outils mis en place pour accroître sa productivité sur les circuits courts.
- > Analyser les données statistiques de son activité et exporter ses données vers son logiciel de comptabilité.

DYNAMISER VOTRE COMMERCIALISATION SUR LES CIRCUITS COURTS - PERFECTIONNEMENT

(Ref : S03)



PROGRAMME

LA CAMIONNETTE EST EN ROUTE

Gestion commandes :

- Comment optimiser son temps de gestion commandes?
- Optimiser la présentation produits
- Comment peut-on identifier un client qui n'a pas encore validé sa commande ?
- Comment gérer les documents standardisés ? (Confirmation commande, Facture, ...)
- Comment gérer la caisse ?

LES CLIENTS SONT DANS LE MAGASIN

Gestion clients :

- Structurer sa gestion clients
- Comment communiquer avec mes clients à partir de l'outil ?
- Le référencement c'est quoi ?
- Retours d'expérience, avis de clients

RETOUR A L'EXPLOITATION

Analyse de son activité :

- Comment affiner ses recherches ?
- Analyser les données statistiques de son activité
- Exporter ses données vers son logiciel de comptabilité
- Conseils pratico pratique

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Acquisition de connaissances.
- Exercices, cas pratiques, mises en situation adaptée au contexte des stagiaires présents.
- Supports pédagogiques et outils. (papier ou digital)

Suite à cette formation vous avez un outil prêt pour lancer la commercialisation en ligne de vos produits sur les circuits courts. Le site internet est opérationnel.

Organisme de formation FAIRE ET SAVOIR - SIREN : 441409760
N° déclaration d'activité formation 52 49 02 35 249
N° déclaration Datadock 0024963

NOS SESSIONS

6 et 7 avril 2020 : MSAP Durtal (49)
15 et 16 juin 2020 : Tiercé (49)
6 et 7 juillet 2020 : Seiches-sur-le-Loir (49)

TARIF

Devis sur demande
(Déjeuners offerts pendant la formation)
Possibilité de prise en charge via votre fond de formation ou en crédit d'impôt.

PRE-INSCRIPTION

www.azdecision.com/infos-pratiques/

OFFERT : Accompagnement pour les formalités de votre dossier d'inscription et de prise en charge.

Un acompte de 50€ est demandé pour valider l'inscription. Ce montant sera déduit du montant total de la facture. (Montant non remboursable.)

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- > Gagner en indépendance dans la commercialisation de vos produits.
- > Augmenter votre panier moyen
- > Pérenniser votre entreprise.
- > Gagner en professionnalisme

CONTACTEZ - NOUS :

07 86 31 93 15
contact@azdecision.fr
www.azdecision.fr

Agitatrice de circuits courts

CALENDRIER DE FORMATION 2020

Désignation Formation	Financement possible	Lieux	Durée	2020 - 1e semestre						2020 - 2e semestre
				Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Booster votre visibilité sur les circuits courts	Nous consulter	Durtal (49)	2 jours (14h)		24/02-25/02 (F1-S2)					
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation	Nous consulter	Durtal (49)	2 jours (14h)			16/03-17/03 (F1-S3)				
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Perfectionnement	Nous consulter	Durtal (49)	2 jours (14h)				06/04-07/04 (F3-S2)			
Booster votre visibilité sur les circuits courts	Nous consulter	La Flèche (72)	2 jours (14h)							
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation	Nous consulter	La Flèche (72)	2 jours (14h)							
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Perfectionnement	Nous consulter	La Flèche (72)	2 jours (14h)							
Booster votre visibilité sur les circuits courts	Nous consulter	Seiches-sur-le-loir (49)	2 jours (14h)					11/05-12/05 (F5-S1)		
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation	Nous consulter	Seiches-sur-le-loir (49)	2 jours (14h)						08/06-09/06 (F5-S2)	
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Perfectionnement	Nous consulter	Seiches-sur-le-loir (49)	2 jours (14h)							06/07-07/07 (F5-S3)
Booster votre visibilité sur les circuits courts	Nous consulter	Tiercé	2 jours (14h)				20/04-21/04 (F4-S1)			
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation	Nous consulter	Tiercé	2 jours (14h)					18/05-19/05 (F4-S2)		
Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Perfectionnement	Nous consulter	Tiercé	2 jours (14h)						15/06-16/06 (F4-S3)	

Organisme de Formation : FAIRE ET SAVOIR

Numéro d'agrément : 52 49 02 35 249

Formatrice : Aurélie VANZIJL - AZ DECISION

Vous pouvez réserver dès à présent votre formation sur <https://azdecision.com/formations/>



*L'objectif de ces formations
est que l'agriculteur mette
le travail au service de sa vie
et non l'inverse.*



*Et qu'il puisse vivre dignement
de ses productions.*

AZ DECISION

contact@azdecision.fr

07 86 31 93 15

www.azdecision.fr