

# 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

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

*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/](http://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](mailto:contact@azdecision.fr)  
[www.azdecision.fr](http://www.azdecision.fr)