



PUBLIC

Producteurs ayant un magasin de produits fermiers (en place ou en projet)
Pré-requis : Aucun



DATES, HORAIRES ET LIEUX

Date	Horaires	Adresse
Lundi 21 mars 2022 et Mardi 22 mars 2022	9h00 17h30	Chambre d'Agriculture 418 rue Aristide Briand 77350 LE MEE SUR SEINE
RDV Individuel	Durée : 3h30	Sur votre exploitation



FRAIS

Tarif applicable aux ayants-droits VIVEA : 55,50 €

Pensez à valider votre consentement reçu par mail de vivéa (pensez à vérifier vos spams).

Tarif autres publics : 770,50 €

Salariés agricoles : vous pouvez demander une prise en charge financière (45% du coût de la formation) auprès d'OCAPIAT (dispositif BOOST COMPTENCES).

Contact : **OCAPIAT**, Tél : 01 40 19 41 20, www.ocapiat.fr

Crédit d'impôt (chef d'entreprise) : vous pouvez bénéficier d'un crédit d'impôt d'un montant correspondant au total des heures passées à la formation, multiplié par le taux horaire du SMIC (10,48€) dans la limite de 40 heures par année civile et par entreprise (par exemple, 7 heures x 10,48 = 73,36 euros).

Service de remplacement : Le service de remplacement peut mettre à votre disposition un agent de remplacement lors de vos absences. Contact Ouest IDF et petite couronne : 01.39.53.73.94 / Contact 77 : 01.64.79.30.56)

Les repas et les déplacements sont à la charge des participants.

Une attestation de fin de formation vous sera adressée après le stage.

En cas de cessation anticipée de la formation du fait de l'organisme de formation : le contrat est résilié et le règlement de la formation est remboursé au participant en totalité.

Les conditions générales et le règlement intérieur sont disponibles sur demande, auprès du service formation de la Chambre d'agriculture de région Ile-de-France.

Renseignements et inscriptions :

Maï CHAPELIN
Chambre d'agriculture de Région Ile-de-France
2 avenue Jeanne d'Arc
78150 LE CHESNAY
tél. : 01 39 23 42 38
e-mail : formation@idf.chambagri.fr



FORMATION

Les 21 et 22 mars 2022

LE MEE SUR SEINE (77)

+ 3h30 de RDV sur exploitation

AGENCER SON POINT DE VENTE



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Etre équipés d'une boîte à outil constituée :

- des bases de l'aménagement d'un lieu de vente « clair, visitable et attirant »
- de l'utilisation des couleurs des produits et du mobilier pour réaliser son étalage,
- d'idées d'associations de produits,
- d'outils d'ILV (informations sur le lieu de vente), et signalétique,
- d'arguments de vente.

Intervenant(s) : Julien COSME – Conseiller circuits courts – CA Savoie Mont-Blanc

PROGRAMME :

J1 :

Découvrir le merchandising ou l'art de mettre en valeur les produits : les principes et les spécificités des produits agricoles

Identifier les clés de réussite d'un agencement réussi : lisibilité, visibilité, praticité et attraction

- *Ambiance du lieu de vente*
- *Parking et entrée*
- *Aménagement de l'espace du local de vente, des linéaires, stands*
- *Paielements et sortie*
- *Mise en avant*
- *Espaces conseils*
- *Vente croisée*

Mettre en pratique les bases du merchandising pour un agencement efficace de point de vente (cas pratique en magasin)

J2:

Savoir parler de tout avec les consommateurs = construire son argumentaire

- *Etapes d'un argument : avantages, preuves, bénéfices*
- *Le client: ses motivations, ses attentes*

Utiliser des outils d'information sur le lieu de vente.

Revoir ou prévoir l'aménagement de son (futur) lieu de vente

Sur votre exploitation rdv individuel : (3h30) Grille d'analyse individuelle les points clés d'évaluation de son point de vente

Moyens pédagogiques:

- Tour de table
- Apports théoriques et échanges
- Présentation PowerPoint
- Etude marketing
- Photos terrain
- Exercice d'identification d'une mise en avant
- Mise en groupe de 2 ou 3
- Travail collectif
- Grille d'analyse
- Book merchandising
- Démonstration des outils



Pour tout renseignement supplémentaire,
Noémie BLAIN : 07 52 60 19 58

Evaluations des participants