

## Fiche Formation

### « Développer ses ventes de produits fermiers et artisanaux »

# Réaliser un stand de vente attractif et adopter une posture de vendeur professionnel

Lieux :	Dates :	Horaires :
<b>St-Leu</b>	<b>18 et 25 septembre 2024</b>	<b>8h30 – 12h30 / 13h30 – 16h30</b>

*Autres dates et lieux possibles sur demande, n'hésitez pas à nous contacter.*

<p><b>Durée :</b> 14h sur 2 jours</p> <p><b>Formateur :</b> Jean-Luc TAÏLAME, Formateur indépendant (Vente, Commerce, Management, depuis 2020), Commerçant ambulant de 2006 à 2020. Président d'une association de commerçants ambulants de 2016 à 2020.</p> <p><b>Nature de l'action :</b> formation qualifiante</p> <p><b>Modalité :</b> Présentiel</p> <p><b>Effectif :</b> 12 personnes maximum (4 minimum)</p> <p><b>Tarif :</b> 35€/h – tarif spécial VIVEA : 30€/h</p> <p><b>Financement :</b> en fonction de votre situation professionnelle, une prise en charge allant jusqu'à 100 % est possible par votre OPCO ou FAF : VIVEA, AGEFICE, FAFCEA, OPCO EP, Pôle Emploi, ...</p> <p>Cette formation n'est pas éligible au CPF.</p> <p>N'hésitez pas à nous contacter pour un devis personnalisé et/ou des renseignements sur les démarches à effectuer pour une prise en charge selon votre situation professionnelle</p>	<p><b>Public :</b> agricultrices, agriculteurs, conjoints collaborateurs, aides familiaux, artisan.e.s, salarié.e.s, porteurs de projet, demandeurs d'emploi, fabricants de produits fermiers ou artisanaux en vente direct aux consommateurs ou via des circuits courts ou de proximité, dans le cadre d'une création d'entreprise ou pour diversifier une activité existante.</p> <p>Sur toute l'île de la Réunion.</p> <p><b>Pré-requis :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir lire, écrire, compter en français</li> <li>- Avoir une activité ou un projet en lien avec le sujet de la formation</li> <li>- Avoir envie d'apprendre et de participer</li> </ul> <p><b>Accessibilité Handicap :</b> Les lieux de formation sont accessibles aux PMR. Pour les autres situation de handicap : nous contacter pour étudier la mise en place des moyens de compensation adaptés.</p> <p><b>Délai d'accès :</b> date de clôture des inscriptions selon financeur – nous consulter</p>
--	---

**Référente pédagogique et administratif :** Mélanie NOWIK

Contact tél : 0692 94 36 95 / e-mail : [m.nowik@goagro.re](mailto:m.nowik@goagro.re)

« N'hésitez pas à me contacter pour des renseignements concernant cette formation, pour étudier ensemble comment financer votre inscriptions selon votre situation (agriculteur, chef d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi) ou pour programmer une session selon vos besoins. »

## ■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse principalement aux agricultrices, agriculteurs, conjoints collaborateurs, aides familiaux, artisans hommes et femmes qui fabriquent des produits fermiers ou artisanaux pour les vendre en direct aux consommateurs ou via des circuits courts ou de proximité.

Elle vise à apporter et développer des compétences commerciales en vente directe au consommateur afin de démarrer ou de renforcer une activité économique.

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Organiser et réaliser un stand de commerce ambulant en tenant compte des contraintes réglementaires, techniques et logistiques.
- Appliquer des techniques de merchandising et de vente, dans le but de séduire les visiteurs, d'argumenter efficacement, de conclure les ventes, et de fidéliser les clients.

## ■ PROGRAMME

### La législation du commerce ambulant (Initiation)

- Règles générales d'occupation du domaine public
- Cas particuliers des artisans et agriculteurs sur le territoire de leur lieu de résidence
- La demande d'emplacement sur les foires et les marchés forains

### La réalisation d'un stand de commerce sur les foires et marchés forains

- Les contraintes
- Le matériel adapté

### La présentation des produits et l'animation du stand

- Les techniques de séduction du consommateur
- La signalétique
- Les offres promotionnelles
- L'animatrice/animateur

### L'entretien de vente sur les foires et marchés forains

- La communication interpersonnelle
- L'adaptation aux types de clients
- La conduite de l'entretien de vente
- La fidélisation des clients

## Évaluation et bilan de la formation

## ■ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Cette formation a été conçue pour être dynamique et conjuguer efficacité et plaisir pour l'apprenant. Elle est construite et animée avec une alternance de méthodes affirmatives, interrogatives et actives et vise à favoriser la participation de l'apprenant et l'interactivité dans le groupe et avec le formateur.

La formation est dispensée avec les outils et méthodes suivants :

- Salle équipée de vidéo projection et tableau blanc effaçable (ou paperboard)
- PowerPoint
- Documents d'activités (cas, exercices,..) distribués durant la formation
- Mises en situation

Un support de formation remis à chaque participant en début de formation

## ■ MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Avant le démarrage de la formation, une évaluation initiale sous forme de quiz permettra de situer l'apprenant et de valider les pré-requis.

Tout au long de la formation, des évaluations pédagogiques par questionnement oral, quiz, ou exercices d'application permettent de vérifier la bonne compréhension des apprenants.

Une feuille d'émargement est signée par chaque stagiaire pour chaque demi-journée de formation suivie.

En fin de formation :

- Évaluation des acquis des participants sous forme de quiz
- Évaluation de la satisfaction des participants "à chaud" par un questionnaire de 15 questions portant sur l'appréciation globale de la formation, réponse aux attentes, utilisation des acquis, aspects pédagogiques, organisation du stage.

Une **attestation de formation** nominative est remise à chaque participant avec le niveau d'acquisition des objectifs de formation