

Formation « Développer ses ventes de produits fermiers et artisanaux »

Attirer et Fidéliser les clients sur votre Stand de vente



■ Sessions 2025

- **23 et 24 octobre 2025**
- **Autres dates et lieux possibles sur demande**, n'hésitez pas à nous contacter

■ Description de la formation

Durée : 14 h sur 2 jours

Modalité : Présentiel

Effectif : 12 personnes maximum (4 minimum)

Nature de l'action : formation qualifiante

Formateur : Formateur : 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.

Public : 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 directe aux consommateurs ou via des circuits courts ou de proximité, dans le cadre d'une création d'entreprise ou pour diversifier une activité existante.

Profil attendu :

- Avoir un projet en lien avec le sujet de la formation
- Avoir envie d'apprendre et de participer

Pré-requis :

- Savoir lire, écrire et compter en français

Accessibilité Handicap : nous étudions ensemble la mise en place des moyens de compensation adaptés. Les lieux de formation sont accessibles aux PMR.

Prix et Modalité de financement : Le tarif pour cette formation est de 36€ / h, soit 504€ pour les 14h de formation. Cette formation est **finançable jusqu'à 100 % par votre OPCO** ou **Fonds d'Assurance Formation** (VIVEA, AGEFICE, FAFCEA, OPCO EP,...) ou par **France Travail**. Le **financement personnel** est aussi accepté.

Pour les porteurs de projet qui auto-financent leur formation, le tarif est de 21,42€/h soit 300€ pour les 14h de formation. Nous pouvons **étudier au cas par cas un tarif réduit** à 16,07€/h soit 225€ pour les 14h de formation et proposer des **facilités de paiement**.

Cette formation n'est **pas éligible au CPF**.

Nous contacter pour étudier votre situation et **obtenir votre devis personnalisé**.

Délai d'accès : date de clôture des inscriptions jusqu'à la veille du démarrage de la formation selon modalité de financement mise en œuvre.

Modalités d'inscription : nous vous proposons 2 moyens pour ce faire :

1. Vous pouvez faire votre demande de devis ou de pré-inscription en ligne via notre site internet goagro.re - page [Formulaire de demande de devis](#). Puis nous vous contacterons pour évaluer vos besoins et attentes avant de confirmer votre inscription.
2. Vous pouvez contacter directement Mélanie NOWIK par téléphone ou WhatsApp au 0692 94 36 95 ou par email : m.nowik@goagro.re

Référente pédagogique et administratif : Mélanie NOWIK - 0692 94 36 95 - m.nowik@goagro.re

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

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à apporter et développer des compétences commerciales en vente directe au consommateur afin de démarrer ou de renforcer une activité économique. Elle s'adresse principalement aux agricultrices, agriculteurs, conjoints collaborateurs, aides familiaux, artisans, personnes qui fabriquent des produits fermiers ou artisanaux pour les vendre en direct aux consommateurs ou via des circuits courts ou de proximité.

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.

■ CONTENU DE LA FORMATION

Introduction

Accueil des participants, présentation de la formation, recueil des attentes des stagiaires et de leur niveau de connaissance.

La législation du commerce ambulant (Initiation ou rappel selon niveau des participants)

- Règles générales d'occupation du domaine public
- Cas particuliers des artisans, des artistes et des agriculteurs
- 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

Bilan et évaluation de la formation

Évaluation des acquis et de la satisfaction

Échanges avec les participants sur les apports de la formation, mesure des besoins d'accompagnement encore nécessaires

■ MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

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 permet de situer l'apprenant et de valider les pré-requis.

Tout au long de la formation, des évaluations pédagogiques par questionnaire 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 deux formes : quiz et observation de la maîtrise des gestes (grille d'évaluation)
- 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.
- Remise d'une **attestation de formation** nominative à chaque participant