

## PCAE- Déterminer son prix de vente et savoir le défendre lors d'une vente en direct ou à un intermédiaire

### Objectifs de la formation :

Cette formation a pour vocation d'accompagner les producteurs à déterminer leurs prix de vente pour savoir les défendre face à leurs clients.

Elle vise à les accompagner pour développer la valeur ajoutée de leurs ateliers de façon adaptée aux marchés tout en évaluant leur coût de revient.

Communiquer sur son offre, ses produits, valoriser sa différenciation (bio, local ...)

Développer ses compétences de vente pour développer et fidéliser sa clientèle de particuliers ou d'intermédiaires.

### Public visé :

Producteurs et porteurs de projet souhaitant commercialiser en circuit court en Loire Atlantique.

*Il est conseillé aux personnes à mobilité réduite (PMR) ou en situation de handicap (PSH) de nous contacter avant toute inscription car nos formations comportent très fréquemment des séquences sur le terrain qui peuvent être inaccessibles en fonction du handicap.*

### Pré-requis :

Aucun

### Programme :

Journée 1 : Déterminer son prix de revient et définir sa stratégie tarifaire

Outil prix de revient du réseau bio, analyse des débouchés accessibles pour sa ferme

Journée 2 : Apprendre à mieux communiquer sur ses produits et défendre son prix auprès de ses clients. Savoir développer et fidéliser sa clientèle.

Ateliers individuels et collectifs pour concevoir son argumentaire de vente. Jeux de rôles "premier entretien" et "négociations".

+ 1/2 journée en temps individuel (transfert des acquis)

### Intervenant.e.s

\*Béryl ROUILLER, GAB44, chargée de mission spécialisée sur les circuits courts depuis 5 ans

\*William MAIRESSE, Haut les courts !, Consultant formateur stratégie commerciale auprès des producteurs

### Moyens et méthodes pédagogiques

\*Techniques et outils d'animation stimulant l'intelligence collective et impliquant l'ensemble des participants, via des ateliers participatifs (Tour d'inclusion, Co-développement)

\* Apports théoriques, Vidéo-projection, paperboard

\* Cas individuel et échanges de pratiques

\* Un support de formation est distribué aux stagiaires pendant ou après la formation.

### Modalités d'évaluation

\*Bilan oral

\*Enquête de satisfaction

\*Evaluation des acquis de compétences

### Validation de la formation

La formation sera validée par une attestation de présence délivrée 1 mois maximum après la dernière séquence de formation

### Formation financée par :

Peut être co-financé par :



### Infos pratiques

Responsable de la formation : Beryl ROUILLER

Durée : 2 jours

Date(s) : 6 janvier et 25 Janvier 2022

Taux de satisfaction générale : 88%

Lieu(x) : Loire Atlantique

Tarif : Agriculteurs-trices : nous contacter Salarié-ées : demander un devis

Contact et inscription : GAB44 - pôle de services du Pré St Pierre -1, rue marie Curie - 44170 Nozay

Courriel : [formation@gab44.org](mailto:formation@gab44.org) Tél: 02 40 79 46 57

Site Internet : [www.gab44.org](http://www.gab44.org)



Des engagements certifiés pour la Formation des entrepreneurs du vivant :

- Des formations construites à partir du recueil et de l'analyse des besoins du client
- Une offre de formation facilement accessible aux professionnels du secteur
- Des méthodes de formation adaptées aux attentes des stagiaires assurées par des formateurs et des intervenants compétents et pédagogues
- Une évaluation systématique auprès des stagiaires de la satisfaction et des acquis
- Un respect des procédures du financeur

Le référentiel de certification de services peut être obtenu ou consulté auprès de SGS ICS

SGS - 29 avenue Aristide Briand - 94 111 Arcueil Cedex; [www.qualicert.fr](http://www.qualicert.fr)