

Cette fiche technique est à destination d'agriculteurs qui souhaitent réaliser des formations sur le thème de la communication des produits.

Aide possible auprès des:
- Chambre d'Agriculture Dordogne,
- Bio Aquitaine.

Le principal objectif du projet inter agri est de faire connaître les partenaires possibles dans le domaine agricole.

Certains d'entre eux proposent des formations sur des techniques de communication qui peuvent vous permettre de vendre plus facilement vos produits.

Pour réaliser ces formations, des aides sont possibles:

- elles sont soit financières (VIVEA, FAFSEA, le crédit d'impôt à la formation),
- soit des aides de remplacement grâce au « service de remplacement ».

Les formations qui vous sont proposées ici sont organisées par la chambre d'agriculture de Dordogne et par le réseau Bio Aquitaine.

1) Formations sur la Communication de produits organisées par la Chambre d'agriculture de Dordogne:



Fiche n°1.1 - Utilisation des réseaux sociaux module initiation,

- Utilisation des réseaux sociaux module perfectionnement,

Fiche n°1.2 A l'aise dans ma communication en langue anglaise.

2) Formations sur la Communication de produits organisées par Agro Bio Périgord:



Fiche n°2.1 - Vendre mes produits en Dordogne,

- Vendre mes produits en AMAP et Paniers: Pourquoi et comment?

Fiche n°2.2 - Comment inciter ma commune à introduire des produits bio à la cantine?

- Mettre en valeur et parler de mes produits pour mieux les vendre en direct,

Fiche n°2.3 - Vendre mes produits par internet,

- Connaître et utiliser internet et les réseaux sociaux pour ma ferme.

Bien évidemment, ces mêmes organismes proposent d'autres formations qui seraient susceptibles de vous intéresser. Leur livret de formation se trouvent sur leur site internet en version PDF à l'adresse:

- www.dordogne.chambagri.fr/formation-emploi-agricole/offre-de-formation.html
- www.bio-aquitaine.com

D'autres formations sont possibles avec d'autres acteurs du monde agricole. Une liste de sites internet a été créée avec le lieu de référence et les thèmes abordés.



Fiche n°1.1

- Utilisation des réseaux sociaux module initiation
- Utilisation des réseaux sociaux module perfectionnement



Utilisation des réseaux sociaux module initiation

Objectifs:

- utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir son exploitation ou ses produits,
- comprendre les enjeux et usages des réseaux sociaux les plus utilisés, Facebook, Twitter, Google +, mais aussi d'autres moins connus,
- savoir comment les utiliser, cerner les règles à respecter,
- analyser l'intérêt d'une page professionnelle,
- créer sa page et mettre en place sa première campagne.

Méthodes: exposé, démonstrations en ligne, exercice de rédaction de sa page professionnelle.

Intervenant: Samuel COSTE, conseiller en stratégie numérique, CCI Dordogne.

1 jour
**Coulounieix-Chamiers,
10 février 2015**

Responsable de stage:
Frédérique JEZEQUEL
Pôle Tourisme
Tél: 05 53 35 88 47

Utilisation des réseaux sociaux module perfectionnement

Pour ceux qui ont déjà créé une page Facebook ou Twitter.

Objectifs:

- améliorer sa visibilité sur le web,
- connaître les clés d'une bonne stratégie sur les réseaux sociaux, formaliser un plan d'action éditorial,
- savoir paramétrer sa page, la rendre attractive, analyser les statistiques de fréquentation,
- utiliser un gestionnaire de publicité et mettre en place sa première campagne.

Méthodes: exposé, démonstrations en ligne, analyse commentée des pages de stagiaires et propositions d'amélioration avec exercice de rédaction.

Intervenant: Samuel COSTE, conseiller en stratégie numérique, CCI Dordogne.

1 jour
**Coulounieix-Chamiers,
24 mars 2015**

Responsable de stage:
Frédérique JEZEQUEL
Pôle Tourisme
Tél: 05 53 35 88 47



À l'aise dans ma communication en langue anglaise

Cette formation s'adresse à des personnes qui ont acquis des bases en anglais. Un entretien de positionnement aura lieu avant le démarrage du stage, entre la formatrice et le stagiaire pour identifier son niveau de maîtrise de la langue anglaise.

Objectifs:

- accueillir avec plus d'aisance la clientèle de langue anglaise dans des situations professionnelles, sur son exploitation, sur un stand de vente et au téléphone,
- être capable d'informer et de guider ses clients au cours de leur séjour, savoir présenter ses productions,
- être capable de gérer une réclamation.

Méthodes: exercices pratiques interactifs, jeux de rôles, simulations téléphoniques, utilisation de supports multimédias, remise d'un glossaire de vocabulaire et d'exemples d'emails et de fax, repas réalisé en anglais pour s'exercer au langage du quotidiens.

Intervenant: Caterina KRUCKER, formatrice de la MFR de Salignac.

3 jours
MFR
De Salignac-Eyvigues,
2,9 et 16 avril 2015

Responsable de stage:
Frédérique JEZEQUEL
Pôle Tourisme
Tél: 05 53 35 88 47

Fiche n°2.1

- Vendre mes produits en Dordogne
- Vendre mes produits en AMAP et Paniers: Pourquoi et comment?



Vendre mes produits en Dordogne

Faire le(s) meilleur(s) choix pour commercialiser mes produits grâce à un tour d'horizon des différents circuits.

Objectifs:

- présentation des circuits de vente directe existants en Dordogne (marchés, AMAP, paniers, ruche qui dit oui, restauration collective, boutiques de producteurs, magasins spécialisés
- caractéristiques (avantages et inconvénients) et contacts pour chacun,
- quels nouveaux modes de commercialisation ? Réflexion collective sur la commercialisation de demain.

Intervenant: Stéphanie BOMME-ROUSSARIE, chargée de mission commercialisation à AgroBio Périgord.

1 jour
**Dordogne,
Hiver 2014**

Responsable de stage:
AGROBIO PERIGORD
Dordogne
Tél: 05 53 35 88 18

Vendre mes produits en AMAP et Paniers: Pourquoi et comment?

Appréhender le fonctionnement de ce système de vente.

Définir s'il correspond au besoin de ma ferme et s'il rentre dans ma stratégie commerciale.

Objectifs:

- présentation des grands principes et du fonctionnement d'une AMAP et d'un système de vente en paniers,
- différences, avantages et inconvénients de chacun des 2 systèmes,
- disposer des outils et des clés pour mettre en place un projet.

Intervenant: Stéphanie BOMME-ROUSSARIE, chargée de mission commercialisation à AgroBio Périgord.

1 jour
**Dordogne,
Hiver 2014**

Responsable de stage:
AGROBIO PERIGORD
Dordogne

Tél: 05 53 35 88 18

Fiche n°2.2

- Comment inciter ma commune à introduire des produits bio à la cantine?
- Mettre en valeur et parler de mes produits pour mieux les vendre en direct



Comment inciter ma commune à introduire des produits bio à la cantine?

Connaître les arguments et disposer des outils et des clés pour convaincre et initier la démarche.

Objectifs:

- construire un argumentaire efficace pour l'introduction de produits bio en restauration collective : politique, environnement, santé, emploi... ,
- connaître les interlocuteurs et maîtriser les outils pour convaincre et mettre en place le projet,
- exemples et témoignages de projets réussis.

Intervenant: Stéphanie BOMME-ROUSSARIE, chargée de mission commercialisation à AgroBio Périgord.

1 jour
**Dordogne,
Printemps 2015**

Responsable de stage:
AGROBIO PERIGORD
Dordogne
Tél: 05 53 35 88 18

Mettre en valeur et parler de mes produits pour mieux les vendre en direct

Aménager mon point de vente et construire mon discours commercial.

Objectifs:

- organisation et aménagement d'un point de vente attractif,
- outils de promotion et de communication, comment apporter de l'animation sur mon étal, accueil du client,
- construire un discours commercial adapté à mes débouchés, savoir justifier mes prix.

Intervenant: Emmanuelle ROUZET, formatrice spécialisée en techniques de vente, des produits agro-alimentaires et des services.

2 jours
**Landes
Décembre 2014 - Janvier 2015**

Responsable de stage:
CIVAM BIO DES LANDES
Landes
Tél: 05 58 98 71 92

Fiche n°2.3

- Vendre mes produits par internet
- Connaître et utiliser internet et les réseaux sociaux pour ma ferme



Vendre mes produits par internet

Être en capacité de créer un site internet, de l'animer et de créer une boutique en ligne.

Objectifs:

- définir les objectifs de mon site Internet,
- créer mon site Internet et l'animer,
- créer ma boutique en ligne,
- utiliser les réseaux sociaux.

Intervenant: Jean-François GOARIN-FOURE, animateur Agrobio47.

1 jour
**Castelmoron-sur-Lot,
26 janvier 2015**

Responsable de stage:
AGROBIO47
en partenariat avec la MFR
de la Vallée du Lot
Castelmoron-sur-Lot (47)
Tél: 05 53 41 75 03

Connaître et utiliser internet et les réseaux sociaux pour ma ferme

Prendre en main l'utilisation d'internet et des réseaux sociaux pour obtenir un outil de communication efficace au développement économique de ma ferme.

Objectifs:

- contexte d'Internet en 2014 : pourquoi utiliser le web pour mon activité,
- les différents moyens d'être sur Internet : avantages et inconvénients, évaluer les axes stratégiques, les objectifs, le positionnement des outils internet,
- mes concurrents et partenaires sur Internet : faire les bons choix pour ma ferme.

Intervenant: Sylvie SCHNEIDER, formatrice à 1formanet.

1 jour
**Dordogne,
Février mars 2015**

Responsable de stage:
AGROBIO PERIGORD
Dordogne
Tél: 05 53 35 88 18