

# CATALOGUE DES FORMATIONS



terre  
d'envies  
**CEGAR**  
CIRCUITS COURTS

2023 - 2024



À destination des Producteurs(trices) en vente collective directe & Salarié(e)s à la vente

# PRÉAMBULE

En 2023, le Pôle Terre d'Enviés-CEGAR accompagne quelques 85 magasins de producteurs dans leurs problématiques de « vente collective directe ».

S'impliquer dans un tel circuit et le faire vivre nécessite d'avoir des compétences multiples : commerciales, réglementaires, économiques, fonctionnement de groupe, etc. La formation collective est ainsi un levier essentiel pour apprendre tout en partageant des expériences.

Vous trouverez dans ce catalogue les formations « Réseau » pour la saison 2023-2024 :



## POUR QUI ?

- Agriculteurs(trices) membres de magasins de producteurs
- Salarié(e)s à la vente de ces magasins et salariés de ferme adhérentes



## QUAND ET OÙ ?

- Les formations sont organisées en 2 sessions, dans nos 2 régions historiques : Auvergne-Rhône-Alpes et Grand Est
- Les dates et lieux proposés ne sont pas définitifs : ils pourront évoluer selon les besoins et disponibilités des inscrits



## COMMENT S'INSCRIRE ?

- En utilisant le bulletin d'inscription p.19
- Via le formulaire accessible sur [www.terredenvies.fr](http://www.terredenvies.fr)
- En appelant ou envoyant un mail aux coordonnées indiquées en dernière page



## ET L'ACCESSIBILITÉ ALORS ?

- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute question, contactez notre référente (cf. p. 20)

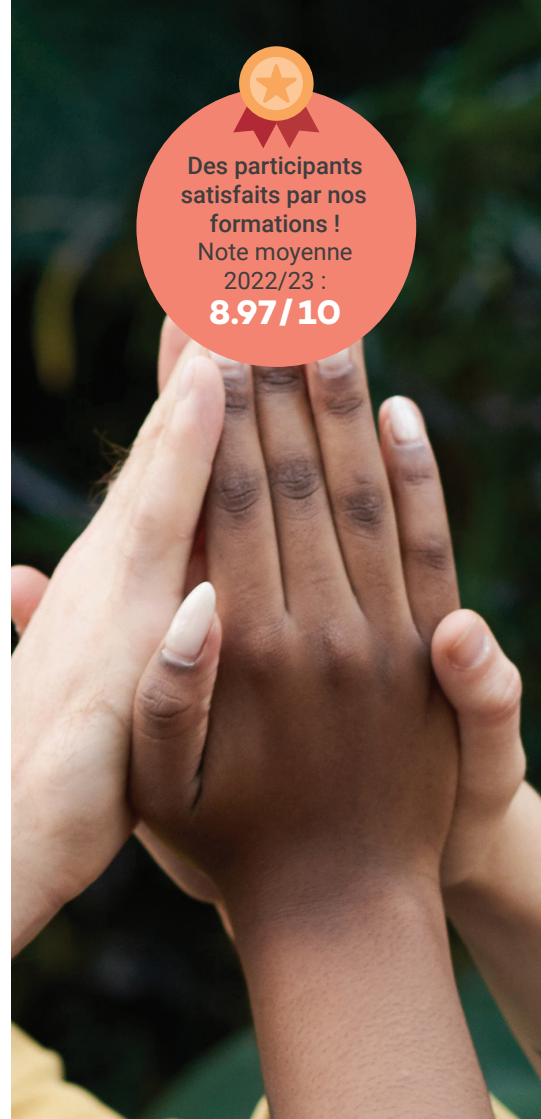


Des participants satisfaits par nos formations !

Note moyenne

2022/23 :

**8.97/10**



# PRISE EN CHARGE

Pour des raisons de coût et de dynamique de groupe :

- Nos formations ont lieu si 5 personnes minimum sont inscrites ; les horaires vous sont communiqués au plus tard 5 jours avant la formation ;
- La participation à l'intégralité de la formation pour laquelle vous vous engagez est obligatoire.

Les formations proposées dans ce catalogue sont principalement prises en charge par les fonds de formation :



• **Des agriculteurs(trices) - VIVEA** : à la triple condition que vous soyez à jour de cotisation MSA pour la part formation, que vous soyez présent à la totalité de la formation et que vous n'ayez pas atteint votre plafond annuel VIVEA de 3 000€ (plafond 2023) ;



• **Des salarié(e)s – notamment agricoles relevant d'OCAPIAT** : 45% du salaire du stagiaire et 45% du coût pédagogique sont pris en charge en 2023 sous réserve d'une demande en ligne avant le début de la formation.

Une attestation de formation vous est délivrée en fin de session (justificatif probant au crédit d'impôt pour la formation des chefs d'entreprise soit 11.52€/heure de formation plafonné à 40 heures/an dit d'impôt double\*).

\*Montant du crédit d'impôt doublé en 2023 et 2024 pour les entreprises de moins de 10 salariés et au total du bilan inférieur à 2 millions € (sauf si au microBA ou microBIC)



## TARIFS FORMATIONS « INTER POINTS DE VENTE »

		<b>A</b> Avec Formateur INTERNE	<b>B</b> Avec intervenant EXTERNE
<b>Adhérents du Pôle Terre d'envies ou CEGAR</b>	Producteur finançable par VIVEA	GRATUIT	70€ / jour
	Producteur non finançable par VIVEA	220€ / jour	290€ / jour
	Autre bénéficiaire (salarié)	220€ / jour	290€ / jour
<b>NON adhérents du Pôle Terre d'envies ou CEGAR</b>	Producteur finançable par VIVEA	140€ / jour	190€ / jour
	Producteur non finançable par VIVEA	320€ / jour	320€ / jour
	Autre bénéficiaire (salarié)	320€ / jour	320€ / jour

Plus d'informations sur nos Conditions Générales de Services sur notre site.

Les tarifs de participation aux formations ne sont pas soumis à la TVA

# DÉVELOPPER LA COMMUNICATION WEB DE MON MAGASIN DE PRODUCTEURS

Communiquer sur son système de vente, ses spécificités c'est bien, mais communiquer sur le web c'est encore mieux, si ce n'est incontournable ! En effet, 72% des requêtes locales sur les moteurs de recherche aboutissent à une visite en magasin (*source médiapost, avril 2022*) ! Et vous, êtes-vous sûr d'être bien visible en ligne ? Comment améliorer vos pratiques pour mieux promouvoir votre activité ?



## FORMATRICE

Aurélié LONG ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR



## INTERVENANTE

Delphine CRANTZ - graphiste Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Connaître les réseaux sociaux existants (Facebook, Twitter, Instagram, etc.), leur intérêt
- Maîtriser les fonctionnalités de Facebook, Instagram et d'un référencement web
- Définir les informations à diffuser pour une communication digitale attractive

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Mise à jour et animation d'une page Facebook, Instagram et référencement web
- Type d'informations à diffuser : dans quel but ? avec quel intérêt ?
- Cibles et outils de diffusion
- Exploitation des statistiques
- Paramètres de confidentialité

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Personnes en charge de la communication web (producteurs(trices) et/ou salarié(e)s)

**RESPONSABLE DE STAGE :**

Aurélié LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 20 novembre 2023 à La Ferme Lyonnaise - Craponne (69)\*
- Lundi 12 février 2024 au CEGAR - Rouffach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# POSITIONNEMENT ET DÉMARCATIION DE NOTRE MAGASIN POUR UN PLAN DE COMM' EFFICACE

Le positionnement commercial d'un magasin est une des clés pour travailler image et notoriété de son point de vente. Dans quelle mesure vous différenciez-vous de vos concurrents ? Comment développer une stratégie de communication adaptée et efficace ? Participez à cette formation-action pour apprendre à faire valoir vos atouts auprès de vos prospects et construire votre plan de communication.



## FORMATRICES

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Réaliser le diagnostic de la communication de votre point de vente en lien avec votre environnement concurrentiel
- Choisir, organiser et optimiser les actions et les outils de communication à mettre en place en interne comme en externe

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Outils & méthode de positionnement commercial
- Le B.A.-BA d'une communication efficace (cibles, objectifs, contexte, etc.)
- Mise en œuvre pratique d'une campagne de communication valorisante

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 15 janvier 2024 à Uniforme - Beauvallon (69)\*
- Lundi 6 novembre 2023 au CEGAR - Rouffach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# DYNAMISER LES RAYONS ET L'AGENCEMENT DE NOTRE MAGASIN

L'aménagement d'un magasin et plus particulièrement l'organisation de ses rayons est un élément stratégique dans l'expérience client. La mise en place de la surface de vente détermine en grande partie l'intérêt pour un achat. Appréhendez les techniques de merchandising adaptées aux magasins de producteurs grâce à cette formation faisant la part belle aux mises en situations pratiques !



**FORMATRICE**

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Maîtriser les règles de la dynamique commerciale pour donner envie à vos clients
- Adapter votre présentation en matière d'agencement, décoration, associations de produits, dégustation « active », etc.

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Expérience client & attentes des consommateurs
- La mise en valeur d'un rayon sur le fond comme sur la forme : affichages pertinents, accessoires, matières, contrastes de couleurs, etc.
- L'ambiance du magasin et la cohérence des rayons
- Comment valoriser un produit selon le type de présentoir ? À quel rythme alterner les thématiques qui y sont présentées ?



## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélien LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 5 février 2024 à Bugey Côté Fermes - Belley (01)\*
- Lundi 20 novembre 2023 aux Champs de l'III - Spechbach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# SAVOIR RÉPONDRE AUX CLIENTS EN TOUTES CIRCONSTANCES

Quelles sont les compétences d'un bon vendeur(euse) ? En terme de savoir, savoir-faire et savoir être ? Comment se préparer à des questions ou situations de vente qui peuvent surprendre comme : « Je vous rapporte cette confiture qui était périmée... », « Vous ne vendez donc jamais de filet mignon de porc ?! », « Je prendrai les tomes Bio plutôt que les autres car on ne sait pas ce qu'il y a dans ces dernières... ».



## FORMATRICES

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Identifier les conditions d'une vente sereine
- Connaître les attentes des consommateurs en magasin de producteurs
- Maîtriser les techniques de vente : outils marketing, écoute active, etc.

### LES THÈMES ABORDÉS :

- La communication verbale / non verbale, côté vendeur et côté client
- Le rôle du vendeur
- Les étapes de la vente
- Comment répondre aux questions, objections, réclamations ? Comment argumenter ?



COMMERCIAL

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Mardi 5 mars 2024 à Plein Champ - Sorbiers (42)\*
- Lundi 26 février 2024 à Hop'La - Oberhausbergen (67)\*

*\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants*

# HYGIÈNE ET RÈGLES D'ÉTIQUETAGE EN MAGASIN DE PRODUCTEURS

En commercialisant des produits alimentaires, les magasins de producteurs en remise directe sont soumis aux exigences sanitaires du Paquet Hygiène. Mais au-delà de la mise en conformité réglementaire (avec obligation de résultats), il est indispensable de faire le point sur les moyens mis en place collectivement pour maîtriser les risques sanitaires. Quand « bonnes pratiques d'hygiène » riment avec « bon sens ».



**FORMATRICE**

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Connaître les fondamentaux de la réglementation sanitaire et ses obligations
- Identifier les risques sanitaires et les moyens de les maîtriser
- Construire un plan d'action adapté au fonctionnement de la remise directe
- Mettre à jour votre Plan de Maîtrise Sanitaire

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Les responsabilités sanitaires du point de vente et des producteurs
- Des outils pratiques pour gérer en collectif l'hygiène du point de vente (classeur hygiène)
- Le plan de maîtrise sanitaire du point de vente
- L'étiquetage INCO

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélié LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 12 février 2024 à Uniforme - Beauvallon (69)\*
- Lundi 29 janvier 2024 aux Champs de l'III - Spechbach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants



# LES BONNES PRATIQUES DE LA MISE SOUS VIDE DE PRODUITS FERMIS

Le conditionnement sous vide semble être une alternative idéale pour augmenter la durée de conservation d'un produit. Toutefois, en amont de l'achat de matériel, il nécessite de se poser les bonnes questions quant aux objectifs/contraintes de la ferme. De même, la technique de transformation doit être bien maîtrisée pour éviter tout risque sanitaire. Autant de points qui seront abordés dans cette formation pratico-pratique !



## FORMATRICE

Diane DUPONT - Terre d'Envies-CEGAR



## INTERVENANT

Yves ARNAUD – ENILV Aurillac

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Maîtriser la technique du conditionnement sous vide
- Prévenir les incidents technologiques
- Évaluer les investissements nécessaires à cette technique

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Description de la technique de conditionnement sous vide (avantages et inconvénients) et réglementation sanitaire relative
- Le choix du matériel et des emballages
- Les erreurs technologiques à éviter
- La validation des DLC et les autocontrôles à mettre en place
- Les règles d'étiquetage

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **B** - Voir tableau p. 3

## DATE & LIEU

- Mardi 21 mai 2024 à La Ferme de Montplaisir - Brindas (69)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# ORGANISER, GÉRER ET VALORISER LE RAYON FRUITS & LÉGUMES DE NOTRE MAGASIN

Les Fruits & Légumes frais et produits associés représentent en moyenne 26% des ventes d'un magasin de producteurs. C'est LA famille de produits la plus citée dans les habitudes d'achat par vos clients (Source : enquêtes consommateurs Pôle TDE CEGAR, été 2023). Ce rayon, véritable vitrine d'appel de votre magasin, mérite toute votre attention !!! Dans la présentation des produits, dans le conseil apporté aux clients et dans son organisation.

NB : Cette formation peut également être déclinée à votre demande sur le rayon Viandes du magasin (Intervenant : Bruno VERNEY, éleveur boucher)



## FORMATRICE

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR



## INTERVENANT

Vincent DUCLOS - maraîcher et formateur en Merchandising fermier

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Organiser votre rayon fruits & légumes (frais et produits transformés)
- Gérer l'approvisionnement de votre magasin en fonction des contraintes des fermes et des attentes des consommateurs
- Mettre en avant les spécificités de votre rayon et de vos productions au regard des sujets d'actualité (pesticides, véganisme, prix, etc.)

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Repères technico-économique du rayon fruits & légumes des magasins de producteurs avec mise en perspective de la situation de votre magasin
- Place de chaque sous famille au sein du rayon et services proposés
- Communication sur les spécificités de ce rayon : éléments de langage, conseils culinaires, outils de communication

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélié LONG

**PRIX :** Tarifs **B** - Voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 29 janvier 2024 à La Main Paysanne - Annonay (07)\*
- Lundi 5 février 2024 à La Belle Campagne - Vandœuvre-lès-Nancy (54)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# COMMUNIQUER SUR LES BIENFAITS « SANTÉ » DE NOS PRODUITS FERMIERES

Les producteurs pratiquant la vente directe doivent combiner plusieurs domaines de compétences : production, transformation, vente, etc. Communiquer sur les atouts de ses propres produits en terme nutritionnel mérite de prendre du recul et aussi d'avoir les connaissances nécessaires. Côté consommateurs, beaucoup de préjugés persistent sur les « bienfaits santé des aliments ». À l'issue de cette formation, vous saurez expliquer les atouts nutritionnels de vos produits fermiers, en comparaison d'autres produits davantage transformés ou issus de process industriels complexes.



## FORMATRICES

Diane DUPONT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Comprendre les intérêts pour la santé des produits fermiers
- Identifier les atouts de ces produits par rapport aux produits industriels
- Communiquer efficacement sur ces aspects
- Déconstruire des préjugés sur la nutrition

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Caractéristiques des produits fermiers (versus « non fermiers ») en terme de formulation nutritionnelle : viandes, produits laitiers, fruits et légumes, épicerie
- Attentes et préoccupations « santé » des consommateurs par rapport à l'équilibre alimentaire
- Communication sur le lieu de vente & arguments santé auprès des clients

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Mardi 26 mars 2024 à La Main Paysanne - Annonay (07)\*
- Lundi 11 mars 2024 à Saveurs et Couleurs de la Montagne - Wesserling (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# DÉVELOPPER UN RAYON VRAC DANS NOTRE POINT DE VENTE (RÉGLEMENTATION, GESTION, COMMUNICATION)

Vous vous interrogez sur la mise en place d'un rayon vrac pour développer une nouvelle offre auprès de vos clients mais ne savez pas comment vous y prendre ? Cette formation vous donnera les clés pour lancer (... ou pas) !



**FORMATRICE**

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Appréhender les besoins des clients sur les produits et l'offre vrac
- Maîtriser les règles d'hygiène et de traçabilité spécifiques au vrac
- Gérer la gamme de produits d'un rayon vrac au quotidien

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Attentes des consommateurs en magasins de producteurs
- Réglementation sanitaire relative au vrac
- Outils pratiques et retours d'expériences pour une gestion optimale du rayon vrac
- Communication sur le lieu de vente et externe



## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 18 mars 2024 à Uniferm - Beauvallon (69)\*
- Lundi 8 avril 2024 au CEGAR - Rouffach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# ORGANISER ET CONDUIRE DES RÉUNIONS MENSUELLES EFFICACES

« Un groupe n'existe que quand il est réuni, or les associés ne sont réunis entre eux seuls que lors des réunions mensuelles... » (Yves LEGUAY - *Formateur en Ressources Humaines, Expert des Groupes en Agriculture*).

La réunion mensuelle est le lieu de la démocratie et du partage. Elle est souvent sympathique mais pas toujours efficace...



## FORMATRICES

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDEZ À :

- Connaître l'utilité d'une réunion mensuelle
- Identifier les différents comportements des participants de la réunion
- Éviter le sabotage d'une réunion mensuelle
- Prendre des décisions en groupe
- Conduire une réunion mensuelle avec efficacité

### LES THÈMES ABORDÉS :

- La réunion mensuelle, lieu de démocratie et de partage
- Le déroulement d'une réunion mensuelle
- Le processus de prise de décision
- Les fonctions à assurer en réunion mensuelle

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) et salarié(e)s de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Mardi 7 novembre 2023 à Patur'Ain - Château Gaillard (01)\*
- Lundi 15 janvier 2024 à La Belle Campagne - Vandœuvre-lès-Nancy (54)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# BIEN TRAVAILLER AVEC LES SALARIÉS DE MON POINT DE VENTE

Une formation pour faire un tour complet de la fonction d'employeur : Comment évaluer les besoins en salariés de mon magasin : nombre de postes, compétences... ? Quelles sont les étapes du recrutement d'un salarié ? Quel type de management adopter avec le(s) salarié(e)s ? Quelles sont les obligations d'un employeur : contrat de travail, affichages obligatoires, Document Unique d'Évaluation des Risques, entretiens, etc.



## FORMATRICES

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Évaluer les besoins de votre magasin : quel salarié pour quel poste ?
- Organiser le recrutement d'un salarié
- Adopter un mode de management adapté à chaque salarié
- Maîtriser les obligations réglementaires de la fonction d'employeur

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Évaluation des besoins en salarié & fiche de poste
- Intégration d'un nouveau collaborateur au sein du magasin
- Conduite d'un entretien individuel et d'évaluation

À l'issue de cette formation, un kit « employeur » élaboré par le Pôle Terre d'Envies-CEGAR et le Service Social & Paie du CEGAR est remis aux participants, avec mise à jour personnalisée des affichages obligatoires pour son magasin (Valeur de vente : 300€ HT)

## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) en charge de la gestion de salarié(s) en magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélié LONG

**PRIX :** Tarifs **A** - voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 22 janvier 2024 - Lieu en Auvergne-Rhône-Alpes à confirmer
- Lundi 27 novembre 2023 au CEGAR - Rouffach (68)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# COHÉSION DE GROUPE ET COMMUNICATION NON VIOLENTE : GÉRER LES CONFLITS AU SEIN D'UN COLLECTIF

Un proverbe africain dit « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin »... Dans ce magasin/groupe, nous y avons mis/mettons notre énergie, nos savoirs-faire, notre image de paysans, etc. Mais comment favoriser une place pour chacun ? Éviter les incompréhensions ? Maintenir dialogue et dynamique, etc. ? Bref, être acteur de notre vie de groupe malgré différentes étapes plus ou moins faciles inhérentes à tout collectif !? Cette formation-action fera la part belle aux mises en situation.



## FORMATRICES

Diane DUPONT ou Elsa BATÔT - Terre d'Envies-CEGAR



## INTERVENANT

Danielle GUILBAUD - formatrice RH de groupe

## CONTENU

### VOUS APPRENDREZ À :

- Comprendre les fondamentaux de la communication
- Acquérir les éléments clefs de fonctionnement en collectif
- Expérimenter et résoudre ses émotions en situation d'interaction

### LES THÈMES ABORDÉS :

- Cycle de vie & moteurs du groupe
- Communiquer « juste » pour désamorcer les conflits (Communication Non Violente)
- Outils pour se passer les informations, formuler une demande, exprimer un désaccord

## VIE DE GROUPE



## INFOS PRATIQUES

**DURÉE :** 1 jour

**PRÉREQUIS :** Aucun

**PUBLIC :** Producteurs(trices) de magasin de producteurs

**RESPONSABLE DE STAGE :**  
Aurélie LONG

**PRIX :** Tarifs **B** - Voir tableau p. 3

## DATES & LIEUX

- Lundi 4 mars 2024 à Uniforme - Beauvallon (69)\*
- Lundi 18 mars 2024 à Hop'La - Oberhausbergen (67)\*

\*Lieu susceptible d'évoluer selon les disponibilités des participants

# FORMATIONS « INTRA GROUPE » (à la demande)

Si vous ne trouvez pas la réponse à vos besoins dans ce catalogue ou que vous souhaitez une formation dédiée à votre groupe, existant ou en construction, voici une sélection de thèmes sur lesquels nous intervenons régulièrement dans le cadre des 8 étapes de la création d'un magasin de producteurs.



1 Définir le projet collectif



2 Faire fonctionner le collectif de producteurs



3 Dimensionner le projet collectif



4 Travailler dans un cadre réglementaire



5 Définir et mettre en œuvre l'organisation marchande



6 Promouvoir le point de vente collectif



7 Faire fonctionner le point de vente au quotidien



8 Bien vendre les produits

Contactez-nous afin que nous construisions avec vous un programme à la carte et établissons un devis en fonction de vos besoins. Nous pouvons également organiser des Formations à Distance, tout ou partie, en partenariat avec [AGRILEARN](#).

## RÉGLEMENTAIRE

### COMMERCIAL

## DÉFINIR NOTRE PROJET DE MAGASIN DE PRODUCTEURS IDÉAL

*Ou comment poser les bases de fonctionnement d'un groupe projetant de développer une vente directe collective.*

Durée : 2 à 3 jours

### THÈMES ABORDÉS :

- La réglementation cadrant l'activité de magasin de producteurs / « point de vente collectif »
- Objectifs individuels versus objectifs collectifs : ébauche de dimensionnement du projet
- Les 1<sup>ères</sup> règles de fonctionnement du groupe (prémices de règlement intérieur / statuts juridiques)

• ...

### VIE DE GROUPE

## (RE)DÉFINIR LA STRATÉGIE DE NOTRE MAGASIN DE PRODUCTEURS

*Ou comment clarifier la vision individuelle et collective de l'avenir du point de vente et les actions concrètes qui en découlent.*

Durée : 1.5 à 3 jours

### THÈMES ABORDÉS :

- La démarche stratégique collective : valeurs et objectifs
- Analyse commerciale et Outil Diagnostic de fonctionnement : « leadership », activités et processus
- Méthodes d'expression de la vision, de formulation d'objectifs et de construction d'un plan d'actions



# FORMATIONS « INTRA GROUPE » (à la demande)

## VIE DE GROUPE

### SE RÉPARTIR LES RESPONSABILITÉS ENTRE ASSOCIÉS

*Ou comment (re)définir le fonctionnement de notre magasin de producteurs*

Durée : 1 à 2 jours



#### THÈMES ABORDÉS :

- Gouvernance, Collégialité et coresponsabilité
- Définition des tâches et fonctions au sein du groupe, en lien avec les documents cadres du collectif
- Modes de répartition et délégation

## PRODUITS

### DÉFINIR ET COMMUNIQUER LES PRIX DE NOS PRODUITS

*Ou comment valoriser sereinement le juste prix de produits fermiers*

Durée : 1 à 2 jours



#### THÈMES ABORDÉS :

- Indicateurs et méthodes de calcul du coût de production
- Définition d'un prix de vente (sur la base de l'exploitation de documents comptables)
- Communication Prix : éléments de langage à utiliser, réponses aux questions les plus fréquentes

## COMMERCIAL

### JE DEVIENS UN(E) PRO DE LA DÉGUSTATION

*Ou comment mettre en avant les qualités sensorielles de mes produits*

Durée : 1 à 2 jours



#### THÈMES ABORDÉS :

- Physiologie des 5 sens, saveurs et arômes
- Mise en mots des goûts et parfum d'un produit : argumentaire et communication auprès des clients
- Expérimentation avec dégustation partagée (co-construction collective)



\* Déclinable en formation à distance dite « Formation Mixte Digitale (FMD) » favorisant une pédagogie « inversée » : vous consultez les ressources chez vous et quand vous êtes en groupe, vous participez aux activités collectives, appliquées à votre point de vente et votre situation.



\*\* Avec intervenant extérieur

# AGENDA 2023-2024

Légende : **C** Commercial | **R** Réglementaire  
**P** Produits | **V** Vie de groupe

MOIS	DATES	SECTEUR	INTITULÉ DE LA FORMATION
Novembre	06/11/23	GE	<b>C</b> Positionnement et démarcation de notre magasin pour un plan de comm' efficace
	07/11/23	AURA	<b>V</b> Organiser et conduire des réunions mensuelles efficaces
	20/11/23	AURA	<b>C</b> Développer la communication web de mon MP
	20/11/23	GE	<b>C</b> Dynamiser les rayons et l'agencement de notre magasin
	27/11/23	GE	<b>V</b> Bien travailler avec les salariés de mon point de vente
Janvier	15/01/24	AURA	<b>C</b> Positionnement et démarcation de notre magasin pour un plan de comm' efficace
	15/01/24	GE	<b>V</b> Organiser et conduire des réunions mensuelles efficaces
	22/01/24	AURA	<b>V</b> Bien travailler avec les salariés de mon point de vente
	29/01/24	GE	<b>R</b> Hygiène et règles d'étiquetage en magasin de producteurs
	29/01/24	AURA	<b>P</b> Organiser, gérer et valoriser le rayon Fruits & Légumes de notre magasin
Février	05/02/24	AURA	<b>C</b> Dynamiser les rayons et l'agencement de notre magasin
	05/02/24	GE	<b>P</b> Organiser, gérer et valoriser le rayon Fruits & Légumes de notre magasin
	12/02/24	GE	<b>C</b> Développer la communication web de mon MP
	12/02/24	AURA	<b>R</b> Hygiène et règles d'étiquetage en magasin de producteurs
	26/02/24	GE	<b>C</b> Savoir répondre aux clients en toutes circonstances
Mars	04/03/24	AURA	<b>V</b> Cohésion de groupe et communication non violente : gérer les conflits au sein d'un collectif
	05/03/24	AURA	<b>C</b> Savoir répondre aux clients en toutes circonstances
	11/03/24	GE	<b>P</b> Communiquer sur les bienfaits "santé" de nos produits fermiers
	18/03/24	AURA	<b>P</b> Développer un rayon vrac dans notre point de vente
	18/03/24	GE	<b>V</b> Cohésion de groupe et communication non violente : gérer les conflits au sein d'un collectif
Avril	26/03/24	AURA	<b>P</b> Communiquer sur les bienfaits "santé" de nos produits fermiers
	08/04/24	GE	<b>P</b> Développer un rayon vrac dans notre point de vente
	21/05/24	AURA	<b>R</b> Les Bonnes Pratiques de la Mise sous vide de produits fermiers

# BULLETIN D'INSCRIPTION

A envoyer à l'Antenne Auvergne-Rhône-Alpes du Pôle Terre d'envies-CEGAR :

- Par courrier : 2, rue du Clair Matin 01000 Bourg en Bresse ;
- Par mail : [terredenvies@cegar.fr](mailto:terredenvies@cegar.fr).

Je souhaite m'inscrire à la (aux) formation(s) suivante(s) : *cochez la (les) case(s) qui vous intéresse(nt)*

INTITULÉ DE LA FORMATION	AURA	GE
<b>C</b> Développer la communication web de mon MP	<input type="checkbox"/> 20/11/23	<input type="checkbox"/> 12/02/24
<b>C</b> Positionnement et démarcation de notre magasin pour un plan de comm' efficace	<input type="checkbox"/> 15/01/24	<input type="checkbox"/> 06/11/23
<b>C</b> Dynamiser les rayons et l'agencement de notre magasin	<input type="checkbox"/> 05/02/24	<input type="checkbox"/> 20/11/23
<b>C</b> Savoir répondre aux clients en toutes circonstances	<input type="checkbox"/> 05/03/24	<input type="checkbox"/> 26/02/24
<b>R</b> Hygiène et règles d'étiquetage en magasin de producteurs	<input type="checkbox"/> 12/02/24	<input type="checkbox"/> 29/01/24
<b>R</b> Les Bonnes Pratiques de la Mise sous vide de produits fermiers	<input type="checkbox"/> 21/05/24	/
<b>P</b> Organiser, gérer et valoriser le rayon Fruits & Légumes de notre magasin	<input type="checkbox"/> 29/01/24	<input type="checkbox"/> 05/02/24
<b>P</b> Communiquer sur les bienfaits "santé" de nos produits fermiers	<input type="checkbox"/> 26/03/24	<input type="checkbox"/> 11/03/24
<b>P</b> Développer un rayon vrac dans notre point de vente	<input type="checkbox"/> 18/03/24	<input type="checkbox"/> 08/04/24
<b>V</b> Organiser et conduire des réunions mensuelles efficaces	<input type="checkbox"/> 07/11/23	<input type="checkbox"/> 15/01/24
<b>V</b> Bien travailler avec les salariés de mon point de vente	<input type="checkbox"/> 22/01/24	<input type="checkbox"/> 27/11/23
<b>V</b> Cohésion de groupe et communication non violente : gérer les conflits au sein d'un collectif	<input type="checkbox"/> 04/03/24	<input type="checkbox"/> 18/03/24

NOM : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Mail : \_\_\_\_\_

Point(s) de vente : \_\_\_\_\_

Statut :

Producteur(trice)

Salarié(e)

Adhérent au Pôle Circuits Courts :

Oui

Non

Je certifie avoir pris connaissance des Conditions Générales de services disponibles sur [www.terredenvies.fr](http://www.terredenvies.fr)

à : \_\_\_\_\_ ,

le : \_\_\_\_\_

Signature :

## FORMATRICES

Elsa BATÔT, Diane DUPONT, Delphine CRANTZ, Aurélie LONG

## RESPONSABLE DE STAGE

Aurélie LONG


## ASSISTANTE ADMINISTRATIVE & RÉFÉRENTE ACCESSIBILITÉ

Chantal VERNE

Les Conditions Générales de Service sont disponibles sur le site Internet de Terre d'Envies : [www.terredenvies.fr](http://www.terredenvies.fr). La participation aux formations vaut acceptation.

Le Pôle Circuits Courts Terre d'Envies  
CEGAR est certifié :



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION**

Formations réalisées avec le soutien de :



Création graphique : Terre d'Envies-CEGAR® - Crédits Photos :  
Terre d'Envies-CEGAR et magasins adhérents au réseau, Pexels  
- Icônes : upklyak - [www.freepik.com](http://www.freepik.com)

Version 07/2023



Le Pôle Circuits Courts Terre d'Envies CEGAR a également obtenu la  
Certification de Services QUALICERT pour la qualité de ses formations  
à destination des ayants droits et contributeurs VIVEA pour ses sites  
bénéficiaires dont la liste est disponible sur demande auprès de notre  
organisme. Les caractéristiques certifiées sont :

- Des formations construites à partir d'une étude appropriée des besoins des clients et la construction d'une offre adaptée ;
- Une mobilisation et un recrutement actif des futurs bénéficiaires de formation ;
- Des moyens mis en œuvre et des formations assurées par des intervenants compétents et pédagogues, pour favoriser une acquisition de compétences par les bénéficiaires ;
- Une évaluation et amélioration des pratiques.

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

2, rue du Clair Matin, 01000 Bourg-en-Bresse

Tél. : 04.74.23.00.91

Mail : [terredenvies@cegar.fr](mailto:terredenvies@cegar.fr)

Site web : [www.terredenvies.fr](http://www.terredenvies.fr)

Pour connaître l'actualité du réseau, suivez-nous sur :

