

Nous vous invitons à participer à une **journée de formation** :

## **Stratégies de vente auprès des GMS : comment les aborder et entretenir une relation équilibrée ?**

**Intervenant** : Sophie DE VERDELHAN, conseillère circuits courts de la Chambre d'agriculture de Bretagne

**Animation** : Camille GRUEL, animatrice GIE Elevages / ADA Bretagne

**Public** : Apiculteurs professionnels et pluriactifs (*le nombre de places est limité à 15 personnes pour favoriser les échanges avec l'intervenant. Une priorité sera donnée aux contributeurs VIVEA*).  
Pas de pré requis nécessaire.

**Durée** : 1 jour / 7 heures

**Mercredi 15 janvier 2025 de 9h30 à 17h30**

Centre Bretagne - Lieu à définir : **Vous êtes prêts à accueillir ? Faites-nous signe !**

**Restauration** : chacun apporte son pique-nique !

**Matériel à apporter** : si vous avez des contrats de vente entre vous et un lieu de vente professionnel, vous pouvez le ramener. Cela permettra de le discuter au regard de ce qui sera présenté par la formatrice.

**Modalités d'inscription** : **L'inscription à la formation est obligatoire** [via le formulaire en ligne](#), **et est un engagement à participer à la journée choisie.**

Un e-mail de confirmation vous sera envoyé dès prise en compte de votre inscription.

**Concernant les personnes en situation de handicap** :

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter au préalable par téléphone.

**Responsables de stage** : Camille GRUEL / 07 85 35 20 82 / [camille.ada@gie-elevages-bretagne.fr](mailto:camille.ada@gie-elevages-bretagne.fr)

Retrouvez l'ensemble des modalités concernant la formation (tarif, inscription...) dans le [catalogue des formations hiver 2024-25 ADA Bretagne](#)

## Programme de la formation

### Objectif

A la fin de la formation, l'apiculteur·rice aura renforcé ses capacités pour aborder les GMS et entretenir une relation à long terme en utilisant les bons outils et les bons arguments de vente. De plus, la formation permettra également d'aborder les différents éléments clés d'un contrat de vente entre professionnels.

### Contenu

#### Matinée

- Les différents circuits de vente professionnels (GMS, épicerie, restaurants...), leurs attentes et habitudes de fonctionnement
- Les différentes enseignes de GMS : quels sont les points communs et différences dans les politiques d'achat ?
- Les contrats de vente : rappel du cadre de la loi Egalim, quelles obligations et quelle protection avec un contrat de vente ?

#### Après midi

- Être confiant et efficace dans ses arguments de vente : préparer la négociation commerciale (pourquoi s'y préparer, avec qui négocier etc.), quels arguments de vente mettre en avant, quels supports utilisés, quelle posture adopter ?
- Les outils de fidélisation des clients : les principes de base, adapter ses outils en fonction du débouché professionnel, connaître les indicateurs clés de la distribution

### Modalités pédagogiques

- Formation en groupe
- Tour de table, positionnement et attentes des stagiaires
- Exposé en salle avec présentation projetée par vidéo projecteur
- Remise de documents papiers supports de la formation
- Travail individuel et en groupe
- Témoignage, questions, échanges et discussion

### Modalités d'évaluation

- Évaluation des compétences acquises par les stagiaires (quizz et fiche d'évaluation de la formation)
- Évaluation de la satisfaction des stagiaires (fiche d'évaluation de la formation)

*Formation sollicitant les fonds de formation VIVEA dont les ressortissants sont les chefs d'exploitation, les conjoints collaborateurs, les associés exploitants. Pour les autres statuts, nous contacter.*

*L'inscription à la formation est obligatoire en amont, et est un engagement à participer à la journée choisie. Toute annulation d'inscription peut remettre en jeu l'équilibre financier de la journée.*

*Une attestation de stage vous sera délivrée à l'issue de la formation.*