



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkartea

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque

## PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR PROFESSIONNALISER LA VENTE DIRECTE

AMÉNAGER SON POINT DE VENTE ET DÉVELOPPER SON SAVOIR VENDRE



Version du 14 avril 2026

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Permettre aux participants :

- D'optimiser la vente de leurs produits
- De développer leur « savoir-vendre – savoir convaincre » en vente directe
- D'améliorer leurs compétences en accueil « clients ».

### PUBLIC CONCERNÉ

Producteurs fermiers et porteurs de projets.

### PRÉ-REQUIS

Indiquer le niveau requis, l'expérience ou les compétences nécessaires, ou l'absence de pré-requis, le cas échéant

Aucun pré-requis nécessaire.

### DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Indiquer la durée en heures, les horaires et les dates de la formation et l'effectif de stagiaires prévu

2 jours de formation (14h) : Jeudi 23 avril et Mardi 12 mai 2026

Possibilité d'accueillir jusqu'à 12 stagiaires

### LIEU DE LA FORMATION

Adresse précise de réalisation de la formation (ou « sur site client » si la formation a lieu chez les clients)

15, pilota plaza, 64640 Iholdy

GPS : 43.28175873708968, -1.181121016163361

### CONTENU DE LA FORMATION

Renseigner les intitulés des modules composant la formation (ajouter un descriptif succinct pour chaque module, en termes d'apports théoriques, pratiques, méthodologiques) et indiquer la durée pour chaque module

Intitulé du module	Descriptif et apports	Durée
L'aménagement du lieu de vente	<p>Tour de table - relevé des besoins</p> <p>Introduction :</p> <p>Les 3 étapes de la vente directe – Accueillir le client sur son exploitation ou sur son stand au marché ou dans un point de vente collectif, le faire venir, le fidéliser.</p> <p>Introduction - Les outils d'aide à la vente La relation Client – Vendeur Comment réagir face aux différents types de clients ! Les outils d'aide à la vente (questions, effets, écoute ...)</p> <p>Utilisation face aux clients Les jeux joués par les clients Comment s'adapter ?</p> <p>LA VENTE DIRECTE SUR LE LIEU DE PRODUCTION, SUR STAND OU DANS UN POINT DE VENTE COLLECTIF LE CYCLE DE VENTE</p> <p>1) L'accueil du client</p> <p>L'AMÉNAGEMENT DU LIEU DE VENTE</p>	7h

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri –1215, Izura Azmeko errepidea - 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkartea

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque



	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ L'attractivité du stand : les conditions - l'approche - l'environnement - le stand lui-même</li> <li>♣ Quelle forme de communication utiliser ? - affiche - panneauage - visuel sur site (murs, objets, etc.) - autres</li> <li>♣ Le stand : agencement et organisation <ul style="list-style-type: none"> <li>o Organisation - Comment organiser son stand en espaces bien distincts ? - Comment situer ses espaces (par exemple accueil, information, dégustation, caisse etc..) ?</li> <li>o Quelle décoration y associer pour assurer l'attractivité ?</li> <li>o Eclairage - Quels éclairages utiliser ? - Dans quelles circonstances ?</li> </ul> </li> <li>o Les produits <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment les présenter ?</li> <li>- Comment gérer les volumes ? les quantités, les boîtages ...</li> <li>- Comment organiser un étiquetage prix efficace ?</li> </ul> </li> <li>o L'information - Quelles informations présenter ? - Comment la situer ?</li> <li>o La dégustation - Comment l'organiser ? - Sur quel espace ?</li> <li>o La caisse - Quel type choisir ? Ou la placer ?</li> </ul>	
Développer l'argumentaire en vente directe	<p>2) Présentation de l'exploitation, de l'activité Comment l'optimiser ?</p> <p>3) La recherche des besoins et des motivations du client Quelles informations essentielles recueillir de la part de son client ?</p> <p>4) Présentation de la gamme de produits De la présentation à la dégustation – développer une argumentation efficace Développer une présentation efficace - l'argumentation - les points forts de l'argumentation - utilisation de la dégustation pour convaincre. Transformer le client en prescripteur</p> <p>5) Le traitement des objections Les différents types de réponses : Effet REF-PA Effritement – Décalage ... Traitement de tous les types de remarques : neutres, positives, négatives. (C'est trop cher, je n'aime pas etc. ...).</p> <p>6) Les techniques de conclusion</p> <p>Conclusion du module - Réalisation d'un quizz en 5 questions sur les notions principales abordées – retour immédiat avec les participants</p>	7h

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

*Préciser les méthodes et techniques d'animation (exposés, cas pratiques, mises en situation...)*

Apports pédagogiques – présentation d'exemples – Simulations - mises en applications immédiates pour les stagiaires

## PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

*Indiquer les nom(s), prénom(s), compétences, qualifications, expérience,... des intervenants si possible. Sinon, vous pouvez mettre un profil type*

Emmanuelle ROUZET, formatrice depuis plus de 25 ans, spécialisée en marketing et techniques de vente du vin, des produits agro-alimentaires et des services.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

*Indiquer comment vont être évalués l'acquisition et l'amélioration des compétences (contrôle continu, test, dossier, mise en situation,...)*

Évaluation en fin de stage par un questionnaire d'évaluation.

## MOYENS TECHNIQUES

*Ex : salles, ordinateurs, matériel,...*

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri –1215, Izura Azmeko errepidea - 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)



# Euskal Herriko Etxe Ekoizleen Elkartea

Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque

Salle avec un paperboard pour la partie théorique.



## TARIFS

Pour les adhérents : 10€/jour – prise en charge du restant par Vivéa

Pour les porteurs de projets en démarche d'installation (PPP) et les paysans non adhérents : 15 €/j – prise en charge du restant à la charge de l'association.

Pour les non-paysans : 25€/heure – merci de demander un devis à [apfpb.commercialisation@gmail.com](mailto:apfpb.commercialisation@gmail.com)

## DELAI D'ACCES

Indiquer la durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation.

Exemple : « Les inscriptions doivent être réalisées une semaine avant le début de la formation. »

Les inscriptions à la formation sont possibles jusqu'à 3 jours avant le début de la formation.

## CONTACT

Indiquer comment et qui contacter pour pouvoir obtenir des renseignements complémentaires

Amaia Costa – 06.74.42.61.95 – 05.59.37.23.97 – [apfpb.commercialisation@gmail.com](mailto:apfpb.commercialisation@gmail.com)

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ET DEMANDES PARTICULIERES

Les personnes en situation de handicap, ainsi que les personnes qui ont des contraintes personnelles et/ou familiales (ex : enfants en bas-âge) et souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

**Une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire en fin de formation.**

**Formation non accessible à distance -**

**Formation ne donnant pas lieu à la délivrance d'une certification professionnelle.**

Les conditions d'utilisation et de vente des prestations de l'APFPB sont disponibles sur [www.arrapitz.eus](http://www.arrapitz.eus).

Les actions de l'Association des Producteurs Fermiers du Pays Basque reçoivent le soutien de :



Haize Berri –1215, Izura Azmeko errepidea - 64120 OSTABAT-ASME

☎ : 05.59.37.23.97 – ✉ : [contact.apfpb@gmail.com](mailto:contact.apfpb@gmail.com) [www.idoki.org](http://www.idoki.org)