

Programme de la formation

Intitulé	Vendre mon huile sur foires et salons	
Objectifs généraux	Optimiser la participation des oléiculteurs aux foires et salons.	
Capacités visées	Connaître les spécificités d'une vente en foire et salon. Gérer l'avant-salon, Vendre pendant le salon. Capitaliser les contacts avec les clients après le salon.	
Public et pré-requis	Professionnels de l'oléiculture, mouliniers, salariés oléicoles et de moulin. Avoir suivi le module 1 « Les bases de la commercialisation ».	
Date, durée	7 heures, une journée. Date à déterminer.	
Lieu	CFPPA de Saint-Rémy de Provence Avenue Edouard HERRIOT 13210 Saint-Rémy de Provence	Salle Van Gogh du LPA
Responsable de la formation	Patricia JOLY-BAILLY, responsable du centre. Tel : 04.32.62.01.61. Mèl : patricia.joly-bailly@educagri.fr	
Intervenants	Consultante spécialisée en marketing.	
Sanction de la formation	Attestation de formation.	

Programme détaillé de la formation

Date, horaires et lieu	Objectifs pédagogiques de la séquence	Durée	Contenus	Méthodes pédagogiques et moyens matériels	Moyens d'encadrement
Date à déterminer Salle Van Gogh du Lycée agricole 9h00 – 12h30 13h30 – 17h00	Recueillir les attentes des participants.	0h30	Présentations respectives. Faire le point sur la motivation des stagiaires pour cette formation et recueillir leurs attentes.	Tour de table.	Consultante spécialisée en marketing. Patricia JOLY-BAILLY, responsable du stage, chargée d'ingénierie du centre
	Connaître les spécificités d'une vente en foire et salon. Savoir comment gérer l'avant-salon, comment vendre pendant le salon. Savoir capitaliser les contacts avec les clients après le salon.	6h00	<ul style="list-style-type: none"> - Le choix des foires et salons comme méthode de vente : un investissement qui se réfléchit. - Méthodologie d'approche d'une foire ou d'un salon. - Préparation de la manifestation : la sélection des manifestations, conception du stand, invitations, matériel nécessaire. - Opérations pendant la manifestation : techniques de vente adaptées à la vente sur foire et salon, optimiser les contacts, prospection à partir du salon. - Opérations après la manifestation : faire le bilan, exploiter les contacts pris. 	Apports théoriques - appui sur l'expérience des stagiaires - illustrations par des exemples - échanges.	
	Faire le bilan de la session.	0h30	Bilan écrit et oral.	Questionnaire papier. Questionnement oral.	