

## PROGRAMME DE FORMATION

### Mettre en scène mon exploitation pour mieux vendre mes produits et services

<b>OBJECTIFS :</b>	Acquérir les outils pour « mieux raconter mon exploitation agricole » intégrée dans les dynamiques agritouristiques de son territoire et ainsi mieux vendre mes biens et services en utilisant les méthodes du storytelling.
<b>PRE-REQUIS :</b>	
<b>PUBLIC :</b>	Agriculteurs du Pays de Thau engagés démarches agritouristiques qui souhaitent professionnaliser l'accueil de la clientèle.
<b>LIEU :</b>	Thau agglomération
<b>DATES :</b>	Les lundis 09 et 23 mars 2015.
<b>RESPONSABLE STAGE :</b>	GRILLON Fabrice ☎ 06.14.78.27.34
<b>INTERVENANT :</b>	GRILLON Fabrice – conseiller agritourisme et promotion à la Chambre d'agriculture de l'Hérault. JONAS Marc – consultant en œnotourisme.
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES :</b>	Exposé participatif - exercices pratiques - vidéo.
<b>DUREE :</b>	10 heures 30
<b>COUT :</b>	260 € (pris en charge par votre fonds de formation, le FSE et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault pour les ressortissants VIVEA) Autre public, nous consulter.
<b>ATTESTATION :</b>	Une attestation de stage sera remise aux participants à l'issue de la formation.

#### **1ère JOURNEE – DUREE : 7h en salle**

**09h00 – 17h00 :** Intervenants : Fabrice GRILLON – conseiller agritourisme et promotion, Marc JONAS – consultant en œnotourisme.

Tour de table : présentation des stagiaires, de leurs attentes par rapport à la formation.

Qu'est-ce que le storytelling ?

Pourquoi utiliser la technique du storytelling :

- En collectif
- En individuel.

Définition et présentation de la méthode de travail « Mind map » :

- Où
- Quoi
- Comment.

Comment débiter son discours

Comment terminer son discours.

Construire mon storytelling :

- Quels sont mes atouts individuels ?
- Quels sont les prestataires complémentaires sur qui m'appuyer ?
- Comment faire le lien entre mon entreprise, le territoire et les attentes du client ?

## **2ème JOURNEE – DUREE : 3h30 en salle**

**09h00 – 12h30** : Intervenants : Fabrice GRILLON – conseiller agritourisme et promotion,  
Marc JONAS – consultant en œnotourisme.

Comment valoriser mes produits.

Comment conclure une vente :

- Qualification du client pour mieux adapter sa prestation
- Être prêt pour ne pas perdre une vente
- Se remettre en cause : «si le client n'achète pas, c'est que nous avons fait une erreur»
- Le marketing expérientiel : pas de plaisir pas de vente
- Réadapter la stratégie de l'entreprise vers une politique d'accueil globale

Bilan de la formation.