



**Cagette**.net

## Programme de Formation Mixte Digitale (FMD)

### « Développer sa vente directe en ligne »

#### 1 - Contexte :

Cette formation est à destination des producteurs (artisans et agriculteurs) tournés vers la vente directe. Ces producteurs souhaitent acquérir les compétences pour organiser ses ventes sur le principe de la pré-commande en ligne.

#### 2 - Pré-requis :

Avoir les bases de la navigation sur Internet et de l'utilisation d'un traitement de texte.  
Avoir ouvert un compte producteur sur la plateforme Cagette.net  
Avoir suivi le Parcours Découverte de Cagette.net.

#### 3- Conditions d'inscription :

sur le site internet : <https://www.cagette.net/producteurs/formations/>

#### 4 - Objectifs

- paramétrer votre dispositif de vente en ligne
- adapter votre organisation à ce mode de vente
- constituer votre catalogue de produits de façon attractive
- choisir les différents modes d'organisation adaptés à votre activité
- coopérer avec d'autres producteurs sur des projets collectifs
- communiquer sur votre activité afin de développer votre clientèle.

#### 5- Durée : 6 semaines

#### 6 - Public

La formation s'adresse aux artisans de l'alimentaire et aux agriculteurs qui souhaitent développer leur commercialisation en vente directe grâce aux outils numériques.

#### 7 - Modalités de formation

Formation multimodale comprenant :

- 6h30 en présentiel (une journée en salle) : En début de formation
- 21h40 à distance (FOAD) réparties sur 6 semaines accompagnée sur notre plateforme de formation <http://formation.alilo.fr/>

**Intervenants :**

Des producteurs formateurs expérimentés dans la vente directe en ligne .  
Responsable de stage : Marie-Hélène Bour et Sébastien Zulke

**Accès aux personnes en situation de handicap**

- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
- Dès la pré inscription contact par la référente Handicap pour évaluer les adaptations à mettre en œuvre si besoin.
- Référente Handicap Marie-Hélène BOUR . [mhelene@alilo.fr](mailto:mhelene@alilo.fr)

## 8 - Programme

### \* Module 1

En salle	Objectif général : <b>Connaître les fondamentaux</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifier les spécificités de la vente directe en ligne</li><li>- Identifier ce qu'implique de prendre les commandes en ligne</li><li>- Etre autonome pour suivre la suite de la formation à distance</li></ul>	<b>Durée</b>  <b>6 H 30</b>
----------	--	-----------------------------------

### \* Module 2

A distance	Objectif général : <b>s'approprier les paramètres pertinents pour prendre les précommandes en ligne</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- connaître les différentes techniques pour organiser son offre en ligne (produits, catalogues, stocks)</li></ul>	<b>Durée</b>  <b>2 H 34</b>
------------	--	-----------------------------------

### \* Module 3

A distance	Objectif général : Savoir mettre en valeur son offre en ligne <ul style="list-style-type: none"><li>* Savoir mettre en place une offre claire et attractive</li><li>* Savoir mettre en valeur son activité :<ul style="list-style-type: none"><li>- Pourquoi se mettre en valeur ?</li><li>- Photos produits et de son métier</li><li>- Son offre de produits en ligne</li><li>- Créer sa page vitrine</li></ul></li></ul>	<b>Durée</b>  <b>4 H 45</b>
------------	---	-----------------------------------

### \* Module 4

A distance	Objectif général : Organiser efficacement son réseau de point de distribution <ul style="list-style-type: none"><li>- Développer son réseau de points de distribution</li><li>- Mettre en place son dispositif de prise de commandes en ligne</li><li>- Organiser ses ventes avant, pendant et après les distributions</li></ul>	<b>Durée</b>  <b>6 H 24</b>
------------	---	-----------------------------------

### \* Module 5

A distance	Objectif général : S'approprier les clés pour communiquer <ul style="list-style-type: none"><li>- Savoir définir un plan de communication efficace et adapté à ses moyens</li><li>- Savoir créer ses supports de communication</li><li>- Savoir développer sa communauté de clients et prescripteurs localement</li><li>- Savoir animer la relation avec ses clients pour les fidéliser</li></ul> <b>Clôture de la formation en classe virtuelle (1h30) :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Synthèse des apprentissages</li><li>- Partages d'expérience en groupe</li></ul>	<b>Durée</b>  <b>7 H 57</b>
------------	--	-----------------------------------

## 9 - Critères et modalités d'évaluation des résultats

### \* Évaluation des capacités acquises en présentiel :

Nous proposerons un questionnaire de type QCM que les stagiaires réaliseront à la fin de la séance en salle.

**\* Évaluation des capacités acquises à distance :**

Chacun des objectifs pédagogiques décrits dans les différents modules à distance comprennent au moins une activité à réaliser par les stagiaires (en complémentarité avec les ressources proposées). Ces activités sont de différents types :

- des évaluations de type questionnaires (QCM)
- des guides à compléter par écrit
- de la pratique en ligne pour maîtriser les aspects techniques

**Évaluation de la satisfaction :**

Un formulaire de satisfaction sera complété par les stagiaires via la plateforme d'apprentissage à deux reprises : à l'issue du temps d'apprentissage à distance ainsi qu'à l'issue dernier temps en présentiel. Nous questionnons les stagiaires sur les points suivants en leur proposant de noter de 1 à 10 :

- Avez-vous été satisfait(e) de la formation ?
- Cette formation a-t-elle répondu à vos besoins ?
- Avez-vous eu facilement connaissance de cette formation, était-il facile de s'y inscrire ?
- Les informations qui vous ont été transmises avant la formation ont-elles été suffisantes ?
- La maîtrise du sujet par le ou les formateurs a-t-elle été satisfaisante ?
- Le ou les formateurs ont-ils su être à votre écoute et adapter leurs méthodes ?
- Êtes-vous satisfait des moyens employés pour vous permettre d'acquérir les nouvelles compétences ou connaissances ?

## **10 - RGDP**

Les données collectées dans le cadre de la formation seront mises en conformité avec la réglementation du Règlement Général sur la Protection des Données (RGDP)