

Formation VENTE DIRECTE - 100% en ligne

Intégrer un réseau de marchés en ligne

1. Contexte de la formation

Organiser des marchés en ligne comme le propose la plateforme Cagette.net est un moyen de développer et simplifier sa vente directe tout en gardant le lien avec ses clients. Mais encore faut-il en maîtriser les clés pour le faire efficacement. C'est ce que vous propose cette formation !

2. Public

La formation s'adresse aux agriculteurs ou aux artisans qui souhaitent développer leur vente directe au sein d'un réseau de marchés en ligne.

3. Pré requis

Avoir les bases de la navigation sur internet

4. Inscription

Pré-inscrivez-vous pour réserver votre place et nous vous accompagnerons pour assurer la prise en charge par votre fonds de formation et finaliser l'inscription.

5. Objectifs de la formation

- Connaître les opportunités de vente offertes par les marchés en ligne
- Savoir définir sa stratégie de vente
- Savoir mettre en place ses marchés en ligne étape par étape
- Savoir communiquer pour créer sa clientèle

6. L'équipe pédagogique

- Responsable pédagogique : Sébastien Zulke, responsable de l'organisme de formation
- Formateurs :
 - Paul Mariuzzo-Raynaud, formateur spécialisé dans l'organisation des marchés en ligne
 - Lidy Zulke-Trokhatcheff formatrice en communication
 - Sébastien Zulke, ingénieur spécialisé dans les stratégies de vente directe

7. Accès aux personnes en situation de handicap

- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap
- Référent handicap : Paul Mariuzzo-Raynaud, contact@cagette.net

8. Programme détaillé

Semaines	Thématiques	Modalités, outil et durée	Evaluations	Total durée
#1	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil formation • Connaître les différents lieux et clientèles adaptées aux marchés en ligne 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h00) 	QCM	2h15
#2	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les enjeux spécifiques aux différentes productions • Connaître la stratégie de vente d'un marché en ligne 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h00) 	QCM	2h15
#3	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier des lieux potentiels • Savoir évaluer le potentiel selon les différents cas de figure 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h30) 	Questionnaire à compléter	2h45
#4	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir définir l'organisation des ventes 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h30) 	Questionnaire à compléter	2h45
#5	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les paramétrages sur la plateforme de vente • Savoir mobiliser d'autres producteurs sur son projet 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h30) 	Questionnaire à compléter	4h00
#6	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir créer ses supports de communication • Savoir définir ses actions de communication 	<ul style="list-style-type: none"> • Classe virtuelle sur Zoom (1h15) • E-learning sur formation.alilo.fr via LMS Moodle (1h30) 	Questionnaire à compléter	4h00

- Modalités de suivi et d'encadrement :
 - l'équipe de formateur est disponible toute la semaine par mail ou téléphone de 9h30 à 17h00.
 - les formateurs font des feedbacks aux stagiaires à la réception des différentes évaluations.
- Durée totale : 18h
- Durées par modalité pédagogique :
 - 7h30 de cours en visioconférences réparties sur 6 semaines
 - 10h30 en e-learning (textes, vidéos et activités)

9. Tarif et prise en charge de la formation

- Tarif : 864 € HT (TVA non applicable)
- Cette formation peut être prise en charge par votre fonds de formation professionnelle :
 - **Pour les exploitants agricoles** : sollicitation d'un financement auprès de VIVEA (la formation est finançable à 100%, sous réserve de leurs priorités et des conditions de prise en charge).
 - **Pour les artisans** : étude individuelle de votre situation auprès de votre fonds de formation.

10. Protection des données personnelles

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

11. Notre organisme de formation

Cette formation est dispensée dans le cadre des activités de **notre organisme de formation ALILO**. Depuis 2017, notre mission est d'accompagner les producteurs et de leur proposer des formations qui leur permettent d'organiser leur vente directe sur Internet efficacement.

12. Contact

Vous avez des questions ? Ecrivez-nous à contact@cagette.net.

Si vous souhaitez être rappelé, indiquez-nous votre numéro de portable.