

SE REPÉRER DANS LES FORMATIONS SUR LA DIVERSIFICATION ET LES CIRCUITS COURTS

Nous proposons une large gamme de formations pour les conseillers accompagnant les activités de diversification et le développement des circuits courts, qu'ils soient débutants ou expérimentés, généralistes ou spécialisés dans un type de conseil (transformation, commercialisation, agritourisme, etc.).



ACCOMPAGNER UN PROJET DE DIVERSIFICATION

RÉGLEMENTATION SANITAIRE/
TRANSFORMATION À LA FERME

RÉGLEMENTATION HORS
SANITAIRE

LE SOCLE COMMUN

- Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
- Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer
- Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social

LES FONDAMENTAUX

- DAS 11 - Accompagnement sanitaire en ateliers de transformation animale
- Accompagner la conception d'ateliers de transformation

LE PERFECTIONNEMENT

- Suivi sanitaire en transformation carnée : niveau expert
- Transformation des produits végétaux : améliorer le conseil
- DAS 11 - Accompagnement sanitaire d'un magasin de producteurs

- Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement
- Accompagner les projets ERP en accueil et vente à la ferme
- Réglementation commerciale en vente directe : perfectionnement



DÉVELOPPER ET ANIMER LE RÉSEAU BIENVENUE À LA FERME

ÉCONOMIE ET
COMMERCIALISATION

AGRITOURISME

- DAS 11 - Approche du marché d'un projet de diversification
- Prévisionnel économique en diversification
- Prix de revient et de vente en circuits courts

- Hébergements touristiques : réussir son accompagnement
- Réussir l'accompagnement des fermes pédagogiques

- Diagnostic commercial et préconisations de politique de vente
- Accompagner la logistique de proximité
- Accompagner la vente aux GMS et clients professionnels
- Magasins : professionnaliser aménagement et merchandising
- Professionnaliser un collectif pour l'organisation de marchés

- Prévisionnel économique en diversification
- Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement
- Accompagner les projets ERP en accueil et vente à la ferme

- Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
- Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer
- Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social

- Bienvenue à la ferme : nouveau cahier des charges « Produits »
- DAS 11 - Construire son offre de services Bienvenue à la ferme
- Mieux vendre la marque Bienvenue à la ferme

- Animer un groupe dans la durée
- Stratégie de communication via les réseaux sociaux