



## **Communiquez pour mieux vendre en apiculture**

Notoriété, image et outils de communication 2.0

Grâce à cette formation dynamique alliant théorie, exemples d'application et réflexion personnelle, vous serez en mesure de définir votre positionnement, de mettre en valeur vos produits, de connaître et de choisir des outils de communication adaptés à vos objectifs.

**Formation principalement théorique par Élise POISSON**

**Durée** : 14 heures en présentiel (2 journées)

**Effectif** : 8 à 10 stagiaires par session

**Lieu et date** : LYON les 2 et 3 mars

**Profil des stagiaires** : Apiculteurs pluri-actifs et professionnels

**Prérequis** : Pas de prérequis nécessaires

Avoir un ordinateur, un smartphone ou une tablette avec une connexion Internet

**Tarifs** : Tarif plein : 380 € HT / 456 € TTC le stage

Tarif bénéficiaire Vivéa : 100 € HT / 120 € TTC le stage

### **Objectifs pédagogiques**

- Définir son positionnement et ses propres objectifs
- Comprendre les clés de la mise en valeur de produits
- Savoir se différencier de ses concurrents
- Choisir des outils de communication adaptés à son positionnement

## **Contenu de la formation**

- Jour 1 - Matin : Choisir son offre et déterminer son positionnement
  - Connaître le marché (Produits, Lieux de vente, Cibles)
  - Appréhender la situation concurrentielle
  - Déterminer son positionnement
- Jour 1 - Après-midi : Se différencier de ses concurrents : Construire son image de marque
  - Mise en valeur du produit (Conditionnement, Étiquetage, Packaging, Merchandising)
  - Développer sa gamme de produits
  - Innover en apiculture, exemples et idées
- Jour 2 - Matin : Définir son identité de marque
  - Déposer sa marque
  - Identité visuelle : charte graphique
  - Identité visuelle et cohérence de marque
- Jour 2 - Après-midi : Communiquer pour mieux vendre
  - Connaître les supports de communication print et web
  - Mettre en place concrètement sa stratégie de communication
  - Astuces de mise en place : Les nouvelles techniques de communication 2.0

## **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Exposés théoriques avec supports de formation projetés
- Tours de table réguliers (expression des attentes, besoins ou difficultés)
- Ateliers participatifs et individuels
- Fourniture de documents supports à la suite de la formation

## **Dispositif de suivi de l'exécution et évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence
- Évaluations orales
- Questionnaires de satisfaction
- Délivrance d'une attestation à l'issue de la formation



## FICHE D'INSCRIPTION A LA FORMATION Communiquez pour mieux vendre en apiculture

A retourner avant le 19 janvier 2022 à : [contact@snapiculture.fr](mailto:contact@snapiculture.fr)

NOM ..... Prénom .....

Adresse .....

Code Postal ..... VILLE .....

Tél : .....

E-mail : .....

Apiculteur familial

Apiculteur professionnel

Nombre de ruches : .....

Nombre d'années d'expériences : .....

Si vous êtes adhérent à une association ou syndicat départemental apicole merci d'indiquer

lequel : .....