Estelle et Guillaume .com

- LE DIGITAL EST VOTRE MEILLEUR COMMERCIAL -

PROGRAMME DE FORMATION
Formation Agristart360

FORMATEUR

Nom : Guillaume LAMBERT
Qualité : Formateur – Consultant en stratégie et développement commercial
Compétences : co-Dirigeant de l'agence estelleetguillaume.com (THKS), spécialisée dans la communication et le développement des TPE/PME.
15 ans d'expérience en gestion, communication digitale, développement commercial et pilotage d'entreprise. Formateur, concepteur de parcours individualisés intégrant accompagnement et outils numériques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les compétences pour mieux gérer la société et accélérer la traction commerciale :

- Structurer la gestion (process, trésorerie, KPI, pricing)
- Pérenniser l'activité (qualité, relation clients, conformité, cash)
- Développer les ventes (B2B Chefs/Traiteurs + Instagram Shop), construire une offre rentable et un plan 90 jours exécutable

PUBLIC CONCERNÉ

Entrepreneurs agricoles déjà immatriculés visant une montée en puissance opérationnelle et commerciale.

PRÉ-REQUIS

Entreprise créée, business plan existant (même perfectible), disponibilité pour des exercices appliqués sur l'activité réelle.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION
Formation personnalisée
40H de formation en présentiel (100%)

LIEU DE LA FORMATION
Place Pierre Sémard, Gare SNCF, 1er étage – 13300 Salon-de-Provence

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Diagnostic 360 & objectifs
Objectif : Identifier la situation de départ et les leviers de progression.
Cartographie actuelle : offre, clients, canaux, prix, processus, trésorerie.
Définition des cibles prioritaires (chefs/traiteurs locaux).
Objectifs chiffrés trimestriels (CA, marge, cash, nouveaux comptes).
Exercice : Feuille de route des objectifs et hypothèses de croissance.
Livrable : Feuille de route objectifs (S/P/D).

Module 2 – Structurer : gestion & pilotage
Objectif : Construire des outils de pilotage et de suivi de la performance.
Coût de revient, marge brute, seuil de couverture.
KPI de gestion : CA mensuel, marge %, trésorerie, productivité/h.
Plan de trésorerie à 13 semaines : encaissements, échéanciers, priorités.
Process administratifs essentiels (devis, factures, relances).
Exercices : Fiche prix/marge par produit, paramétrage d'un tableau de bord KPI et plan de trésorerie.
Livrables : Dashboard KPI, plan de trésorerie, procédures "facturer & encaisser".

Module 3 – Pérenniser : qualité, relation clients & risques
Objectif : Assurer la qualité et la fidélisation client dans la durée.
Promesse de service B2B (délais, livraison, conditionnement).
Politique retours/SAV, contrôle qualité, traçabilité.
Fidélisation : offres réachat, relances, suivi satisfaction.
Cartographie des risques (matières, logistique, météo) et parades.
Exercices : Protocole échantillons et fiche lot, plan fidélisation et relances.
Livrables : Protocole qualité, calendrier fidélisation.

Module 4 – Développer : offre & rentabilité
Objectif : Concevoir une offre rentable et adaptée au marché.
Proposition de valeur pour chefs et traiteurs.
Matrice de gammes complémentaires et scoring viabilité.
Bundling et saisonnalité (gammes cadeaux, corporate, fêtes).
Exercices : Scoring de 3 à 5 idées complémentaires.
Livrables : Offre priorisée, mini-fiches lancement.

Module 5 – Développer : B2B Chefs & Traiteurs
Objectif : Créer un portefeuille clients professionnels structuré.
Ciblage de 50 restaurateurs/traiteurs locaux.
Scripts multi-canaux (email, DM, appel, visite).
Échantillons tests et protocole de commande.
Négociation, conditions tarifaires et livraisons.
Exercices : Pipeline de prospection, kit échantillon (fiche lot et message).
Livrables : Pipeline B2B, scripts d'approche, kit échantillon.

Module 6 – Développer : Instagram Shop & contenu
Objectif : Mettre en place une boutique digitale performante.
Création boutique (compte pro, catalogue, tags produits).
Pages produits, conditions, livraisons.
Routine contenu : Reels recettes, Stories UGC, Highlights.
KPI e-commerce : panier moyen, conversion, réactivité DM.
Exercices : Checklist Instagram Shop, calendrier éditorial 8 semaines.
Livrables : Boutique activable, calendrier contenu et scripts DM.

Module 7 – Plan 90 jours & accompagnement individualisé
Objectif : Formaliser un plan d'action personnalisé post-formation.
Synthèse des chantiers S/P/D.
Priorisation (impact × effort) et jalons hebdomadaires.
Revue finale du pack livrables et plan d'action.
Livrable : Plan 90 jours exécutable et protocole d'accompagnement individualisé remis au stagiaire.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et d'études de cas.
Formation-action : travail sur les données réelles de l'entreprise.
Accompagnement individualisé (2 à 4 h) intégré dans le parcours.

Outils utilisés : tableurs Excel, modèles de scripts et checklists.

MOYENS TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Salle équipée.
Assistance technique et pédagogique assurée par le formateur sous 24 h (mail ou téléphone).
Suivi individualisé : livrables personnalisés et protocole remis en fin de parcours.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exercices appliqués par module.
Revue finale du pack livrables (pitch 10 min + Q/R 20 min).
Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

TARIF

2 300€ HT (non soumis à la TVA)

DÉLAI D'ACCÈS

Les inscriptions sont réalisées 1 semaine avant le début de la formation.

CONTACT

Guillaume Lambert guillaume@thks.fr 06.11.41.38.05

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. »