



# Je me forme avec le CIVAM Nord-Pas de Calais



Décembre 2016 - Janvier / février 2017



# Maîtriser les logiciels de base pour un usage quotidien à la ferme

12 et 13 Décembre 2016  
09h00 – 17h00

## Objectifs :

L'objectif général de cette formation est de maîtriser les fonctionnalités de base de l'outil informatique et plus particulièrement le traitement de texte (Word), les tableurs (Excel) et la gestion des mails (Outlook)

## Contenu :

Journée 1

Utiliser les fonctionnalités courantes d'un logiciel de traitement de texte : Word

- Prise en main de Word 2016
- Saisie du texte
- La mise en page
- Les tableaux
- Finalisation du document

Utiliser les fonctions de base d'un logiciel de traitement des mails (outlook): Objectifs : Gérer ses emails, ses rendez-vous, ses contacts de manière efficace

- Découvrir Outlook
- Module Courrier
- Module Calendrier
- Module Contacts

Journée 2

Utiliser les fonctionnalités de base d'un outil de tableur (excel) : Réaliser des tableaux, des calculs et des graphiques simples ou complexes

- Découverte et prise en main
- Le concept du tableur
- Mise en forme des tableaux
- Fonctions et calculs simples
- Recopie des calculs, notion de référence absolue/relative
- Fonctions conditionnelles
- Les graphiques
- Finalisation du document

**Coût :** Formation gratuite –hors repas-mais inscription obligatoire

**Lieu :** Institut de Genech

## L'Intervenant :

Guillaume Cambay - Enseignant en informatique et multimédia et chargé de mission de veille pédagogique pour les outils informatiques - Institut de Genech (Genech - 59)

## CYCLE DE FORMATION

### “TECHNIQUES ALTERNATIVES EN ELEVAGE”

#### Objectif :

L'objectif de ce stage est de proposer aux éleveurs des outils et solutions pour les accompagner dans leur démarche de réduction des intrants chimiques de synthèse au sein de leur cheptel

#### Contenu :

##### Journée 1 : Initiation aux Fleurs de Bach - lundi 9 janvier 2017

- Les bases du concept des Fleurs de Bach (élixirs floraux contenant l'information de la fleur)
- Choisir et d'utiliser les fleurs de Bach au sein de son élevage

**Lieu :** Maison du PNR Scarpe-Escout à Saint Amand les Eaux

**Horaire :** 9h00 - 17h00

**Intervenant ;** Lucile Devlaeminck - Praticienne Shiatsu Ostéo Equin / Bovin / Canin / Félin  
Prescripteur certifié en huiles essentielles et Fleurs de Bach

##### Journée 2: Initiation aux Huiles essentielles - lundi 16 janvier 2017

- Les bases du concept de l'aromathérapie : comprendre ce que sont les huiles essentielles et être capable d'associer aux huiles essentielles de base une ou plusieurs propriétés
- Quand et Comment utiliser une huile essentielle (HE) sur son troupeau

**Lieu :** Lycée horticole de Lomme

**Horaire :** 9h00 - 17h00

**Intervenant ;** Edith Chemin - Ingénieur agronome, diplôme universitaire aromathérapie et Animatrice CIVAM ADAGE35. *L'Adage travaille depuis 2008 sur l'utilisation des huiles essentielles via ses éleveurs adhérents qui se sont intéressés aux huiles essentielles en tant qu'alternatives aux molécules antibiotiques. Forte de 8 années d'expérimentation et de formation, l'Adage propose aujourd'hui des stages pour former des débutants à l'utilisation d'huiles essentielles*

##### Journée 3: Initiation à la communication animale - lundi 23 janvier 2017

- La communication animale - communication intuitive : c'est quoi?
- Comment entrer en communication avec un animal pour mieux appréhender ses soins?

**Lieu :** Chevrettes du terri - Rieulay (à confirmer)

**Horaire :** 9h00 - 17h00

**Intervenant ;** Lucile Devlaeminck - Praticienne Shiatsu Ostéo Equin / Bovin / Canin / Félin

##### Journée 4: Lutte antiparasitaire en élevage caprin- lundi 27 février 2017

- Identifier et de comprendre les principaux parasites internes des chèvres et évaluer le risque parasitaire sur son élevage
- Mettre en œuvre un traitement antihelminthique approprié et prendre des mesures complémentaires sur son élevage pour réduire la pression parasitaire ou son impact

**Lieu :** Lycée horticole de Lomme

**Horaire :** 9h00 - 17h00

**Intervenant ;** Christophe Chartier vétérinaire et professeur en médecine des animaux d'élevage à Oniris Ecole Vétérinaire de Nantes - Auteur de "Pathologie caprine, Du diagnostic à la prévention" (ed. Du Point Vétérinaire)

Chaque journée peut être suivie indépendamment

**Coût :** formation gratuite pour les professionnels éligibles au VIVEA (21 € par jour pour les autres stagiaires)

Nombre de place limité

**Repas :** Auberge espagnole - chacun est invité à amener un plat salé ou sucré à partager

# METTRE EN VALEUR SES PRODUITS POUR LA VENTE EN LIGNE

11 janvier 2017  
09h00-17h00

## Objectif :

Professionaliser sa commercialisation en ligne via des photos et mise en scène produit attractives

## Contenu :

**Module 1 : Savoir distinguer, au travers d'un visuel de communication, ce qui valorise ou au contraire ce qui dévalorise un produit**

- Les erreurs à ne pas faire, ce qui est fréquemment rencontré, les points clés d'une communication "ratée"
- les paramètres qui font qu'une photo "fait vendre"

**Module 2 : Appliquer les règles de bases pour communiquer sur ses produits au travers de visuels de qualité**

- méthode commentée : professionnaliser mes visuels la lumière, la mise en scène/les associations de produit, les codes couleur, le format

**Coût :** 21 euros (10,50 € pour les adhérents au CIVAM)

**Lieu :** Villeneuve d'Ascq (lieu à confirmer)

## Repas :

Auberge espagnole - chacun est invité à amener un plat salé ou sucré à partager

**L'intervenant :** Thibaut Devernay : Infographiste et photographe, Consultant en communication en entreprise individuelle (100% Créa)

**Compétences :** Missions d'audit d'image et d'accueil, création de support de communication, construction de campagne de communication, élaboration de stratégie de communication - d'identité graphique et de plans d'actions  
**Domaines d'activités :** automobile (Porsche France, Mercedes Benz GGE Paris, Peugeot), produits fermiers / agriculture (Talents de Fermes, CIVAM Nord)

# Cycle de formation

## Stratégie commerciale en circuits courts

1

### Objectifs :

L'objectif général de cette action de formation est d'être capable de construire une stratégie commerciale rémunératrice (fixer ses prix, valoriser son offre, la clientèle...)

### Contenu :

#### Journée 1 : lundi 30 janvier 2017

- Comprendre les enjeux de la stratégie commerciale et identifier les différentes étapes à appréhender

*Qu'est ce qu'une stratégie commerciale? - Du diagnostic à la mise en œuvre : les grandes étapes / les points clés à travailler - Formaliser "son plan d'affaires" - Le client au cœur de la stratégie : comprendre ses marchés et les attentes liées*

- Maîtriser la méthodologie pour formaliser sa stratégie commerciale

*Analyse N-1 des résultats commerciaux : quels produits génèrent mes revenus? - Analyse interne / externe et facteurs clés de succès - Déterminer ses objectifs et priorités - Segmentation de la clientèle et ciblage, méthode des personas - Positionnement : clé de la différenciation*

Lieu : à confirmer

Horaire : 9h00 - 17h00

#### Journée 2: Mardi 31 janvier 2017

- Acquérir les outils pour décliner sa stratégie et être capable de générer des revenus

*Valoriser ses produits, sa ferme et ses savoir-faire - Focus sur la politique de prix : Présentation d'une méthode de calcul et rappel des points clé à considérer, Quelle politique de prix pour un prix rémunérateur? - Commercialisation : arbitrer parmi mes circuits*

- Mettre en œuvre sa stratégie grâce à un plan d'actions commercial efficace et efficient

*Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser ma clientèle, l'expérience client, mon leitmotiv - établir mon argumentaire et le partager, communiquer efficacement selon mes circuits de commercialisation, quels outils de vente?*

Lieu : à confirmer

Horaire : 9h00 - 17h00

#### Journée 3: lundi 13 février 2017

- Acquérir les codes de la vente et de la négociation en circuits courts

*La posture, le vocabulaire, les erreurs à ne pas commettre, Quelques techniques de vente*

- Etre capable de suivre et de piloter son activité commerciale

*Gérer ses informations commerciales, Positionner les indicateurs pertinents et les suivre, Gestion prévisionnelle des ventes*

Lieu : à confirmer

Horaire : 9h00 - 17h00

Coût : 14 euros / jour ( 7 € / jours pour les adhérents CIVAM)

### L'Intervenant :

William Mairese - Formateur Stratégie commerciale/circuits courts Diplômé en management et gestion Grandes Ecoles, Spécialisation Vente/Marketing (EM STRASBOURG (IECS)) 8 ans d'expérience en tant que chef de projet "structuration de l'aval" à OPABA (Organisation Professionnelle de l'Agriculture Biologique en Alsace) -->Diplôme d'ingénieur agronome, mention développement agricole (2001, Institut national agronomique de Paris-Grignon )

## Bulletin d'inscription

Nom : .....  
Prénom : .....  
Date de naissance : .....  
Exploitation : .....  
Adresse : .....  
Code postal : .....  
Commune : .....  
Téléphone : .....  
Mail : .....  
Dernier diplôme obtenu : .....

Je m'inscris à la(les) formation(s) suivante(s) :

Formation	Nombre de personnes	Coût
Initiation fleur de Bachs		
Initiation huiles essentielles		
Initiation communication animale		
Parasitisme élevage caprin		
Mettre en valeur ses produits pour la vente en ligne		
Stratégie de commercialisation en circuits courts		
TOTAL		

**BULLETIN A RENVOYER AU CIVAM au plus tard 15j avant le début de la formation**

Bonnes formations avec le CIVAM !

Emmanuelle LAMBIN, présidente  
Sophie WAUQUIER, animatrice