



Bulletin d'inscription

A retourner au plus tard
2 semaines avant
la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

CTIFL - Brigitte Bessez
22 rue Bergère - 75009 Paris
Tel : 01 47 70 70 56
Mail : bessez@ctifl.fr

ANNULATIONS & REPORTS

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours ouvrables avant le début de l'action de formation, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action, conformément aux dispositions de l'article 920-9 du code du travail. Si le nombre de stagiaires est insuffisant pour garantir l'efficacité pédagogique de la formation, le Ctifl se réserve la possibilité de reporter ou annuler la session, au plus tard une semaine avant la date prévue.

RÈGLEMENT

Montant en euros :

Par chèque à l'ordre de
CTIFL

Par virement bancaire

IBAN : FR08 2004 1000 0109 9935
6M02 012
BIC : PSSTFRPPPAR

Date :

Signature :

Cachet
de la société :

TITRE DE LA FORMATION :

Dates :

Lieu :

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Raison sociale :

Adresse :

CP :

Ville :

Tel :

Email :

N° de SIRET :

N° de TVA :

Code APE/NAF :

PARTICIPANT :

Nom et Prénom :

Fonction :

Tel :

Email :

ADRESSE DE CONVOCATION SI DIFFÉRENTE :

CP :

Ville :

RESPONSABLE DE LA FORMATION

(Ou de l'INSCRIPTION) :

Nom et Prénom :

Tel :

Email :

FACTURATION :

Si prise en charge de la formation par un OPCA
(Organisme Paritaire Collecteur Agréé),
la facture est à adresser à :

Nom de l'OPCA :

Adresse :

CP :

Ville :

Tel :

Email :

N° de dossier :

Si non, envoi de la facture à l'entreprise.

CATALOGUE 2019
FORMATIONS
ET SERVICES



FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES SUR LE POINT DE VENTE : CONSTRUCTION ET MISE EN AVANT DE L'OFFRE



Public :

- Responsables de magasin
- Primeurs sur marchés

→ PROPOSER UNE OFFRE « BIO »
EN COHÉRENCE AVEC LES ATTENTES
DU CONSOMMATEUR

→ MAÎTRISER LA RÉGLEMENTATION
APPLICABLE AUX FRUITS ET LÉGUMES
ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

→ COMPLÉTER SON OFFRE DE PRODUITS
BIOLOGIQUES ET MAÎTRISER SON
ARGUMENTAIRE

• 13 mai 2019 : Toulouse

FRAIS D'INSCRIPTION :

339 euros HT par participant (406,80 euros TTC
dont TVA 20%)

Les frais d'inscription comprennent les dossiers remis lors
de la formation ainsi que les déjeuners pris en commun.
L'hébergement est non compris.

Cette formation concerne
à la fois les filières
biologiques et les filières
conventionnelles.

FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES SUR LE POINT DE VENTE : CONSTRUCTION ET MISE EN AVANT DE L'OFFRE



PROPOSER UNE OFFRE « BIO » EN COHÉRENCE AVEC LES ATTENTES
DU CONSOMMATEUR
MAÎTRISER LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE AUX FRUITS ET LÉGUMES
ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE
COMPLÉTER SON OFFRE DE PRODUITS BIOLOGIQUES
ET MAÎTRISER SON ARGUMENTAIRE

1 journée

MERCHANDISING POINT DE VENTE



Prérequis :

**Pas de prérequis exigés
pour suivre cette formation**

Animateurs et lieu
de la formation :

Toulouse :

**Ludovic Mouret
Didier Bénac**

Contact Formation :

**Brigitte Bessez
Tel : 01 47 70 70 56
e-mail : bessez@ctifi.fr**

OBJECTIFS DE FORMATION

Répondre aux attentes des consommateurs en matière de fruits et légumes biologiques, par une offre produit structurée, intégrée et sécurisée. Apporter une information juste et respectueuse des exigences de la réglementation. Compléter son offre de produits biologiques et maîtriser son argumentaire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU

- 1 - Connaître et comprendre l'agriculture biologique (P1/P2/P5)***
 - Les origines de l'agriculture biologique
 - La biodynamie à l'origine de l'agriculture biologique
 - L'histoire de l'agriculture biologique des années 20 à aujourd'hui
 - Ses objectifs et principes généraux
 - Agriculture biologique, citoyenneté et écologie
 - Des modes de productions encadrés par un règlement CEE aux exigences très précises (conversion, cultures annuelles, cultures pérennes, etc.)
- 2 - Connaître le contexte réglementaire et la certification (P2/P4/P5/P8/P15)***
 - La réglementation française et européenne applicable depuis le 1er janvier 2009
 - Le règlement 834/2007 : contexte, évaluation et interprétation
 - La normalisation et les produits biologiques
 - Les règles de commercialisation des fruits et légumes biologiques (normes générales, normes spécifiques, normes CEE ONU internationales)
 - Les différents certifications existantes
 - Ecocert, Demeter, Nature et Progrès
 - Les cahiers des charges existants et les certifications associées à ces derniers
- 3 - S'approvisionner et construire son offre « bio » (P2/P5/P15)***
 - Les fruits et légumes et l'offre alimentaire biologique
 - Les fruits et légumes : un des trois postes clés de l'acte d'achat chez les magasins « bio »
 - L'offre alimentaire bio complémentaire aux fruits et légumes bio (épicerie, crèmerie)
 - L'offre des fruits et légumes biologiques
 - Répartition de l'offre en France, en Europe et dans le Monde
 - Les spécificités de l'approvisionnement en produits biologiques
 - Les zones de production et les canaux de distribution
- 4 - Présenter son offre « bio », informer et conseiller ses clients (P2/P5/P15/P24/P29)***
 - L'action promotionnelle et les méthodes de présentation
 - Le calendrier de commercialisation des produits biologiques
 - Le choix « biologique » dans l'approvisionnement de son linéaire
 - Les informations obligatoires et les règles de marquage
 - Les règles d'étiquetage des produits « bio »
 - L'argumentaire de vente
 - Mettre en avant les caractéristiques qualitatives des produits biologiques
 - La comparaison produits biologiques et produits conventionnels

MODE D'ÉVALUATION

Auto-évaluation

DOCUMENT SUPPORT

Un livret sera remis aux participants en début de formation

* Cf tableau des moyens pédagogiques sur [www.ctifi.fr/Nos Formations](http://www.ctifi.fr/Nos%20Formations)