

Bienvenue à la ferme : un réseau de promotion fort au service du développement des exploitations

Le 3 mai dernier, une quarantaine de participants se sont réunis à Monferrand Saves à la ferme du Choucou pour la première journée du réseau des adhérents *Bienvenue à la Ferme* Ariège, Gers, Hautes-Pyrénées. Une journée sous le signe de la motivation et de l'énergie.

Les adhérents se sont questionnés collectivement sur les techniques de vente et la plus-value d'appartenir à la marque

leader de l'accueil à la ferme et de la vente directe. En matinée, le formateur Patrick Chaub a permis de mettre au coeur de la réflexion l'optimisation des ventes à la ferme. "Ne jamais perdre la balle des yeux" vous êtes dans votre point de vente pour vendre et non pour que le visiteur de votre ferme vous achète éventuellement quelque chose, comme avoir la bonne agressivité commerciale ?

Après la visite de la ferme du Choucou, un travail en 4 ateliers a permis de se questionner sur « en quoi *Bienvenue à la Ferme* peut m'aider à professionnaliser les activités de vente directe, prospecter de nouveaux clients, créer les outils de mesure de la satisfaction, générer des visites sur l'exploitation. »

Les participants ont été particulièrement actifs et se sont ac-

cordés sur la nécessité de travailler régulièrement sur les actions à mener au sein du réseau sous forme de formations utiles. Cette journée permettra égale-

ment aux équipes Chambre d'Agriculture d'ajuster le plan des actions à mener en cohérence avec les demandes exprimées.



Christiane Pieters, Franck Ginger et Fabienne Sicard ont introduit la journée en insistant sur le dynamisme du réseau.



L'intervenant Patrick Chaub a particulièrement intéressé par son dynamisme et son discours direct sur les techniques de vente.



Le travail en atelier des adhérents et des équipes de la Chambre d'Agriculture du Gers.