

Objectifs	Contenu	Méthodes	Qui	Temps
Présentation intervention et structure	Présentation de la journée Présentation du Civam	Power Point	Groupe entier	15'
Définition des circuits courts	Présentation des CC	Power Point Définition CC Chiffre offres et demandes	Groupe entier	30'
Interconnaissance des participants	Connaissance des participants	jeux des bonjours	1/2 groupe	10'
Représentation des CC		Réalisation des blasons individuels	1/2 groupe	10'
		<i>Pause</i>		10'
		Restitution-Blason commun sur paper board (5 min / personne)	1/2 groupe	60'
		Débat sur blason commun	1/2 groupe	15'
<i>Pause déjeuner</i>				
Connaissance des diff. Mode de vente.	Niveau de connaissances sur les modes de vente et analyses de ces derniers.	Construction de 4 groupes par mode de vente Où aimeriez vous vendre vos produits : Marché-distributeur automatique-vente en tournée /Vente à la ferme-cueillette à la ferme/ AMAP-CE-vente internet /GMS-vente aux restaurants-RHD /	1/2 groupe	5'
		Tableau à remplir. Avantage/ inconvénient du mode de vente choisi	1/2 groupe	15'
		Restitution par groupe sur Paper Board	1/2 groupe	20'
Mise en situation, préparation d'un rdv et définition (réseau, partenaire, concurrence)	Travail sur étude de cas	4 sujets distribués et lu à haute voix. Construction des groupes	1/2 groupe	10'
		Etude sur le sujet	1/2 groupe	30'
		<i>Pause</i>		10'
		Restitution des études de cas (10 min mise en scène, complément du groupe et 5 min réaction des autres groupes)	1/2 groupe	60'
		définitions et débat d'idées	1/2 groupe	40'
Bilan de la journée		Bilan individuel et collectif sur feuille	1/2 groupe	10'