

Assurer ses débouchés et travailler sa commercialisation en PPAM



Durée 2 jours

DATES 16, 17 Mars 2022

Lieux Sommières + lieux d'exploitations

Intervenants Gérard Deleuse & Raphaël Rein, CIVAM Bio Gard

Objectifs

- Être capable de calculer son prix de revient, son prix de vente pour adapter sa stratégie commerciale.
- Savoir adapter son offre au marché potentiel.
- Comprendre les enjeux liés à la création d'un magasin à la ferme.
- Construire le calendrier de mise en route et mobiliser des leviers de financement pour son espace de vente.



Programme

- Méthodologie d'étude de marché adaptée aux PPAM.
- Définition du coût de production, prix de revient, prix de vente et seuil de commercialisation, et rappel des principaux indicateurs comptables et financiers qui leurs sont liés. Mise en pratique par simulation sur un cas type.
- Itinéraires techniques, productivité, temps de travail, investissements.
- Comment améliorer ses indicateurs économiques et commerciaux ?
- **Visite d'une exploitation en vente directe** (sa stratégie commerciale et positionnement de l'entreprise).
- Travail personnel sur le business plan (à faire entre les deux jours de formation).
- Raisonner ses investissements commerciaux.
- Visite d'un magasin de producteur et interview sur son organisation pratique, ses résultats et ses difficultés.

Inscrivez-vous page 4 - Contact : Raphaël REIN, CIVAM Bio Gard - 07 63 51 74 42 - r.rein@biogard.fr