

# Définir une stratégie de commercialisation adaptée à son produit et son entreprise

## Objectifs de la formation

Définir une stratégie de commercialisation adaptée à sa situation en comprenant les enjeux et les conséquences des choix à faire

## Enjeux

Aujourd'hui, bon nombre d'agriculteurs souhaitent avoir une maîtrise de la commercialisation de leurs produits et se tournent vers les circuits courts, en plein développement. Toutefois, cela implique une bonne connaissance de la structure des marchés, de la réglementation en vigueur pour chaque circuit, mais également l'acquisition de compétences spécifiques liées à la vente. De la même manière, les filières intégrées peuvent également offrir des opportunités intéressantes pour peu que les agriculteurs puissent s'y intégrer. Enfin chaque mode de commercialisation a des implications au niveau de l'organisation de l'exploitation, tant en terme de temps qu'en terme de production.

## Pré-requis

aucun

## Déroulé

JOUR 1 :

Clarifier ses objectifs de départ et les projeter dans son projet d'entreprise.  
Structure et caractéristiques des différents circuits de commercialisation et des grandes tendances des marchés.

Différents éléments constituant le marketing mix.

JOUR 2 :

Acquérir la base des techniques de ventes et de négociation et apprendre à gérer un fichier client.

Apprendre à former un prix, calculer ses marges, évaluer son potentiel productif et le lier son système de vente à son système de production.

JOUR 3 :

Apprendre à réaliser la caractérisation de son (ses) produit(s) et à rédiger un argumentaire commercial, savoir définir sa gamme de produits.

Apprendre à réaliser son étude de marché et à identifier les conséquences de la stratégie choisie sur son exploitation.

Bilan de la formation.

Méthodes pédagogiques : Alternance d'apports et de temps d'échange où la participation des stagiaires est valorisée.

Mode de validation de la formation : remise d'une attestation de présence.

## Dates, lieux et intervenants

**15 juin 2017**

09:00 - 17:00 (7hrs)

6 rue Filandière  
34 800 Clermont l'H

Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet

**20 juin 2017**

09:00 - 17:00 (7hrs)

6 rue Filandière  
34 800 Clermont l'H

Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet

**26 juin 2017**

09:00 - 17:00 (7hrs)

6 rue Filandière  
34 800 Clermont l'H

Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet

## Financier(s)



Fonds social européen



VIVEA

## Financement de la formation et pièces à fournir

Formation prise en charge par VIVEA

Merci de :

- vous assurer d'être à jour de vos cotisations VIVEA auprès de la MSA

- ou de vous munir de l'attestation délivrée par le point info installation le cas échéant

## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_

Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 3 jour(s)

**Date limite d'inscription** 08/06/2017

## Tarifs

Adhérent 0€

Non adhérent 0€

Non agricole 0€

Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA

## Plus de renseignements

Lydie Chaffotte, responsable de stage

lydie.chaffotte@gmail.com

Terres Vivantes

6 rue filandière

34 800 Clermont l'h

tel : 04 67 96 41 05

http://www.terresvivantes.org

N° d'organisme de formation :

91340637024

repas tiré du sac, ordinateur portable