

# Définir une stratégie de commercialisation et un prix juste à la vente et le défendre

## Formation à la carte : réaliser son étude de marché (2 j), calculer ses prix et les défendre (1j)

### Objectifs de la formation

- Etre en mesure de réaliser une étude de marché pertinente - Savoir choisir les cibles de clientèle adaptées aux objectifs poursuivis et s'adapter aux cibles de clientèle choisies - Développer une stratégie marketing et commerciale efficace - Etre en mes

### Pré-requis

Aucun

### Déroulé

Jour 1 : Connaissance du marché, les outils pour réaliser une étude de marché

- Introduction du module : définition des concepts clés
- Connaissance du marché : définition du marché pertinent et des acteurs importants de ce marché. Point sur les questionnements importants
- Les différentes stratégies marketing et commerciales possibles
- Comment établir une étude de marché

Jour 2 : Calcul des prix à la vente et savoir les défendre

Introduction du module

Les calculs de coûts de revient

Notion de prix psychologique

Notions de fourchettes de prix selon les circuits de distribution.

Points sur des techniques de vente, communication pour défendre ses prix

Jour 3 : Choix d'une stratégie de commercialisation adaptée à son projet

Retour sur les questionnements et études de marché des stagiaires

Présentation des différents circuits de commercialisation

Avantages/Inconvénients avec témoignages de paysans installés

Élaboration d'un plan marketing et commercial cohérent avec le projet

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

### Dates, lieux et intervenants

**02 nov 2020** La Maison des Paysans 7 Côte d'Olemps  
09:30 - 17:30 (7hrs) 12510 Olemps

**09 nov 2020** La Maison des Paysans 7 Côte d'Olemps  
09:30 - 17:30 (7hrs) 12510 Olemps

**07 déc 2020** La Maison des Paysans 7 Côte d'Olemps  
09:30 - 17:30 (7hrs) 12510 OLEMPS

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

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

Nicolas Couppé, animateur AFOCG 12  
Nerea Ngfok, animatrice ADDEAR 12  
Témoignages de paysans installés sur leur expérience de commercialisation dans différents circuits de vente directe

### Co-organisateur(s)



### Financier(s)



### Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Merci d'envoyer ce bulletin et votre chèque (si nécessaire).

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))

### Infos complémentaires



**Date limite d'inscription** 16/10/2020

### Tarifs

Adhérent 140€/j€

Non adhérent 140€/j€

Non agricole 140€/j€

gratuit pour les agriculteurs éligibles

VIVEA

Contactez-nous pour tout autre fond de formation.

### Plus de renseignements

Nerea Ngfok

nerea-ngfok@addear12.com

ADDEAR Aveyron

La Maison des Paysans (La Mouline)

7 Côte d'Olemps - 12510 Olemps

Tél. : 05-65-67-44-98

Portable : 07-82-75-81-26

Repas partagé le midi