

Travailler sa stratégie de Commercialisation

Objectifs

La formation vise à vous permettre de maîtriser votre commercialisation, optimiser votre énergie pour générer des recettes à la hauteur de vos attentes et enfin vous aider à être à l'aise dans la posture de vente. Objectifs : - Maîtriser la méthodologie pour analyser la stratégie commerciale existante et les enjeux associés - Savoir élaborer sa stratégie commerciale grâce à une proposition de valeur unique - Comprendre les différents outils pour décliner la stratégie de manière opérationnelle et générer des revenus - Savoir élaborer un plan d'actions commerciales comprenant les principes clés de la vente en circuits courts

Enjeux

Prenez 5 minutes pour répondre à ces 3 questions, si vous ne savez pas répondre à l'une d'entre elles, la formation "Travailler sa stratégie de commercialisation" est faite pour vous ! Qu'est-ce qui marque votre différence avec les autres produits similaires aux vôtres sur le marché ? (bio, local, artisanal... certes ! mais encore ?) Savez-vous quels leviers actionner pour augmenter votre chiffre d'affaires dans vos circuits de commercialisation ? La commercialisation peut rapidement être chronophage et le temps est une ressource précieuse dans votre activité, quels moyens vous donnez-vous pour optimiser votre énergie / votre temps ?

Pré-requis

Avoir une structure de vente de produits locaux (agricoles/alimentaires, artisanaux)

Contenu

1ère journée :

- Comprendre les enjeux du marché
- Cibler une clientèle et connaître ses attentes
- Etablir une proposition de valeur pertinente
- Travailler le positionnement et savoir l'exprimer - retour collectif sur les positionnements.

Atelier collectif - Déterminer des objectifs et priorités

Atelier politique de prix : Comment aujourd'hui je calcule le prix de vente des produits ? Politique de prix pour un prix rémunérateur

Commercialiser, pourquoi et comment arbitrer parmi les circuits physiques et digitaux ? Indicateurs et critères de décision.

2ème journée :

- Les 10 erreurs à éviter dans sa commercialisation
- Cibles prioritaires : valoriser les produits, la ferme et les savoir-faire (outil CAB)
- Elaborer un argumentaire de vente en fonction de la clientèle ciblée - Atelier participatif « construction argumentaire »
- Le plan d'action commercial pour développer et fidéliser la clientèle - Atelier collectif
- Cas d'un participant
- Formaliser son plan d'action commerciale.

Module à distance - 1/2j à l'hiver 2025 : Amélioration continue, suivre, évaluer et adapter les compétences acquises, adapter son plan d'action commercial (PAC)

- Bilan individuel sur la mise en application des connaissances acquises et l'application du PAC

- Apports collectifs, propositions et rappels théoriques associés
- Consolidation individuelle et évolution du PAC.

Dates, lieux et intervenants

30 oct 2024 (7hrs)	31540 Ramonville	William Mairesse, Hauts les Courts
31 oct 2024 (7hrs)	31540 Ramonville	William Mairesse, Hauts les Courts
03 mars 2025 (3hrs)	à distance 31540 Ramonville	William Mairesse, Hauts les Courts

Co-organisateur(s)

Partenaire(s)



Financier(s)

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)
Date limite d'inscription 01/01/1970

Tarifs

Adhérent 835€
Non adhérent 835€
Non agricole 480€
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA
Tarif solidaire : nous contacter

Plus de renseignements

Alexis Louapre
alexis.louapre@civam31.fr
CIVAM 31
34, avenue des Pyrénées - 31 220
Martres-Tolosane
www.civam31.fr

Infos et inscription :
<https://www.civam31.fr/?FormationsDev>
eloperSesVentesEnCircuitsCo

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

[Conditions générales de formation](#)



France
Travail



Accompagner | Former | Cultiver l'avenir

Bulletin d'inscription

Nom _____

Prenom _____

Adresse _____

Courriel _____

Tel _____

Merci de renvoyer ce bulletin avec votre attestation VIVEA à l'adresse indiquée.

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

Pièces à fournir pour l'inscription:

Attestation VIVEA