

élaborer une stratégie de commercialisation performante

Objectifs

Identifier les leviers pour améliorer la valeur ajoutée sur sa ferme, Analyser le marché sur un territoire et définir son offre commerciale, Organiser ses moyens de commercialisation, de communication et de distribution, Savoir définir son prix de vente en s'appuyant sur le coût de revient Savoir communiquer sur son produit en définissant et développant une stratégie de communication

Pré-requis

Aucun pré-requis nécessaire

Contenu

Introduction du module : définition des concepts clés

- Définition d'un marché pertinent : orientations du marché et entreprise
- Définition de la demande : les attentes de la clientèle visée. Les chiffres clés qui permettent de prendre des décisions.
- Connaissance du marché : définition du marché pertinent et des acteurs importants de ce marché. Identification des sources d'informations et présentation des outils d'aide à la décision.
- Les questionnements importants : Qui sont mes clients ? Mes futurs clients ? Comment se comportent-ils ? Combien sont-ils ? Quels sont mes concurrents ? Quelles sont les ressources de mon entreprise ou de mon exploitation pour s'adapter à mon marché ?
- Les différentes stratégies marketing et commerciales possibles
- Comment structurer des études de marché pertinentes adaptées aux projets? Quels sont les outils ? Les méthodes? Préparation des outils et des méthodes selon les besoins des participants (étude documentaire, études qualitatives, études quantitatives)
- Comment réaliser le diagnostic marketing et commercial d'une exploitation ou d'un projet ? Présentation des matrices adaptées.
- La fixation des prix selon les circuits de distribution : vente directe, détaillants (épicerie fine, bouchers, cavistes, primeurs...), grandes surfaces, négoce-grossiste, export.
- Notions de stratégie commerciale par circuit, politique de remises de ristournes, élaboration des tarifs clients individuels et professionnels selon les circuits de distribution, coût de transport et logistique.
- La présentation des tarifs : choix des supports (papier, plaquette, catalogue, site internet...), lors d'actions commerciales (mailing promotionnels, mise en avant...), notions de techniques de vente pour présenter et argumenter son prix de vente.
- Bilan de fin de formation

Modalité d'enseignement

présentiel

Dates, lieux et intervenants

17 oct 2024 Maison des Paysans, 7 côte d'Olemps
09:30 - 17:30 (7hrs) 12510 OLEMPS

18 oct 2024 Maison des Paysans, 7 côte d'Olemps
09:30 - 17:30 (7hrs) 12510 OLEMPS

Estelle Olive, animatrice-formatrice Terres Vivantes

Estelle Olive, animatrice-formatrice Terres Vivantes

Bulletin d'inscription

Nom et Prénom _____

Adresse _____

Tel _____

Courriel _____

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)
Date limite d'inscription 03/10/2024

Tarifs

Adhérent 672€
Non adhérent 672€
Non agricole 672€
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements

Hélène Blanc
helene-blanc@addear12.com
ADDEAR de l'Aveyron
La Maison des Paysans
7 Côte d'Olemps
12510 Olemps
Tel. 05-65-67-44-98
N° d'organisme de formation :
73120041012

Pour réussir votre formation, notre organisme est en capacité d'adapter ses prestations aux éventuelles situations de handicap, temporaires ou permanentes. Merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

Taux de satisfaction : %

Repas partagé



Modalités d'accès : Les modalités d'accès seront précisées lors de la confirmation d'inscription.

[Conditions générales de formation](#)

[Règlement intérieur](#)