

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
31 oct 2024 (7hrs)	31540 Ramonville
03 mars 2025 (3hrs)	à distance 31540 Ramonville

William Mairesse, Hauts les Courts
William Mairesse, Hauts les Courts
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€

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/?FormationsDevelopperSesVentesEnCircuitsCo>

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