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 votres 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, évlauer 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.

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
FR CIVAM Occitanie

DURÉE : 2 jour(s)

TARIFS

Adhérent	**835 €**
Non adhérent	**835 €**
Non agricole	**480 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Tarif solidaire : nous contacter

ATTESTATION

Aucune

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/?FormationsDevelopperSesVentesEnCircui

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
03/03/2025	à distance	Alexis Louapre, animateur et formateur au Civam 31.
19/01/2026	31540 Haute-Garonne	- Julie Peyou, consultante en stratégie commerciale spécialiste des TPE agricoles des réseaux paysans. - Alexis Louapre, animateur et formateur au Civam 31.
13/01/2026	31540 Haute-Garonne	- Julie Peyou, consultante en stratégie commerciale spécialiste des TPE agricoles des réseaux paysans. - Alexis Louapre, animateur et formateur au Civam 31.

THÈMES

Commercialisation / circuits courts
Commercialisation | Alimentation
Gestion | Accompagner les agriculteurs

PARTENAIRES

FINANCEURS

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