

# Développer et mettre en place une stratégie de commercialisation

**Construire une stratégie commerciale pour développer son activité et son projet.  
Identifier les leviers pour améliorer la valeur ajoutée sur sa ferme.**

## PUBLIC CIBLE

Porteurs-euses de projets et agriculteurs-trices installé.es

## OBJECTIFS

Fournir les compétences et les connaissances nécessaires pour développer et mettre en oeuvre une stratégie de commercialisation efficace. Cela inclut la compréhension des bases du marketing, l'analyse de marché, l'identification des produits, et l'élaboration d'un plan de commercialisation adapté à leurs besoins spécifiques.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

## CONTENU

Journée 1

\* Comprendre :

- les concepts fondamentaux du marketing
- les différents circuits de commercialisation
- le rôle et l'importance du marketing mix
- \* Savoir identifier les éléments clés d'un produit
- \* Décrire et appliquer les méthodes d'analyse de marché

Journée 2

Visite d'une boutique de producteurs

- \* Observer et analyser les pratiques de commercialisation en situation réelle
- \* Identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces
- \* Calculer le marché potentiel et les prévisions de vente

Méthodes et moyens pédagogiques :

Alternance d'apports théoriques, de séquences de travail individuel, en sous-groupe et en groupe.

Présentation orale / Feed back stagiaires-formateur

Visite de boutique : observation directe

Echanges avec producteurs

Pour s'inscrire, contactez-nous par mail, par téléphone ou envoyez-nous le bulletin d'inscription par mail.

## MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel

## RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

## Infos complémentaires

### ORGANISÉE PAR

Adear 11

**DURÉE** : 2 jour(s)

**DATE LIMITE** : 19/03/2026

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation accessible pour les personnes à mobilité réduite. Une autre situation d'handicap? N'hésitez pas à contacter le responsable de stage pour préparer votre accueil.

### TARIFS

Adhésion obligatoire : 50€/ an. Frais pédagogique : 434€ pouvant être pris en charge par VIVEA. Non éligible VIVEA, nous contacter.

### ATTESTATION

Remise en fin de formation

### RENSEIGNEMENTS

Resp. de formation : Julie

BECKAERT

adear11.jb@jeminstallepaysan.org

Maison Paysanne

1 Avenue Salvador Allende

11 300

Limoux

Tel. 06 56 68 67 41

Formation portée par la Maison

Paysanne de l'Aude,

N°OF : 76 11 01

690 11

**NOTE** : Cuisine sur place disponible.

Accessible en voiture (parking disponible) ou 10 mn à pied depuis la gare (accès train et bus)

## DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
24/03/2026	La Borieta 374 bd Denis Papin 11000 Aude	BECKAERT Julie, Responsable de formation et animatrice de temps collectifs à l'ADEAR 11

23/03/2026

La Borieta 374 bd Denis Papin 11000 Aude

BECKAERT Julie, Responsable de formation  
et animatrice de temps collectifs à l'ADEAR  
11

**THÈMES**

Commercialisation / circuits courts

Gestion d'entreprise

**FINANCEURS**

VIVEA