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

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé oral avec apports pédagogiques et échanges avec les participants.
Cas d'application et ateliers de réflexion individuelle ou en groupe.
intervenant: Estelle Olive, animatrice-formatrice compétente sur les stratégies de commercialisation des entreprises agricoles à
Terres Vivantes

MOYENS MATÉRIELS

Salle de réunion équipée, vidéoprojecteur, paperboard.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ADDEAR de l'Aveyron

DURÉE : 2 jour(s)

DATE LIMITE : 03/10/2024

MODALITÉS D'ACCÈS
Les modalités d'accès seront précisées lors de la confirmation d'inscription.

TARIFS

Adhérent	**672 €**
Non adhérent	**672 €**
Non agricole	**672 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION
Remise en fin de formation

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

MENTIONS
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.

NOTE : Repas partagé

Bilan de fin de formation, évaluation des acquis et de la satisfaction par les participants et suites envisagées. Nous utiliserons une grille d'auto-évaluation, d'utilisation intuitive et également un questionnaire d'évaluation de la satisfaction qui permet aux bénéficiaires d'exprimer leurs attentes pour la suite ainsi que leur satisfaction ou leur désaccord selon des axes variés : organisation logistique, rythme de la formation, qualité des interventions. Une évaluation orale collective est réalisée en complément du questionnaire.

DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE L'OF

Formation portée par l'ADDEAR de l'Aveyron, N°OF : 73 12 00 41 012

RÉFÉRENCES QUALITÉ

qualicert

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
18/10/2024	Maison des Paysans, 7 côte d\'Olemps 12510 Aveyron	Estelle Olive, animatrice-formatrice Terres Vivantes
17/10/2024	Maison des Paysans, 7 côte d\'Olemps 12510 Aveyron	Estelle Olive, animatrice-formatrice Terres Vivantes

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