Elaborer ma stratégie de commercialisation : avoir les bases pour mieux vendre (accompagnement collectif)

(ceci n'est pas une formation)

PUBLIC CIBLE

Toute personne se posant des questions sur les enjeux de la commercialisation de produits issus de l'agriculture:
-> porteurs.ses de projet en parcours d'installation se questionnant sur leur futur système de commercialisation et réfléchissant à l'équilibre production - commercialisation
-> paysan.nes installées souhaitant faire évoluer leur système de commercialisation

OBJECTIFS

Vous souhaitez vous lancer dans la vente des produits de votre activité agricole mais vous ne savez pas comment vous y prendre?
Vous souhaitez réinterroger votre stratégie de commercialisation ou tout simplement en construire une?
Vous voulez éviter de jeter votre production faute d'avoir trouver les circuits de distribution?
Cette journée est faite pour vous!

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

CONTENU

Lors de cette journée, il sera question de
- Comprendre l'importance de réfléchir et anticiper la commercialisation de ses produits dans le processus d'installation (opportunités, contraintes, réalités du marché etc) :
- réfléchir à ses pratiques et voir comment les (ré)ajuster
- interroger l'équilibre du système de commercialisation avec le système de production, notamment en terme de temps de travail
- d'avoir quelques éléments méthodologiques pour (mieux) appréhender sa zone de chalandage
- comprendre la méthode des "4 P" pour construire sa stratégie
- élaborer un plan d'action concernant sa stratégie de commercialisation

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

distanciel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Contenus théoriques
Temps collectifs et individuels
Etudes de cas et présentation d'exemples

MOYENS MATÉRIELS

Rétroprojecteur
Fiches outils
paperboard et feutres

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ADEAR Gard

DURÉE : 1 jour(s)
DATE LIMITE : 17/02/2026

MODALITÉS D'ACCÈS
Pour
réussir
votre accompagnement, 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

TARIFS

Non adhérent	**30 €**

Journée prise en charge à 80% par la Région Occitanie. Les 30 euros correspondent aux 20% restants. Adhésion ADDEARG en complément : 50 euros

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Responsable de stage : Florette Rengard
addearg.formation@gmail.com
ADDEARG
6 bis rue des Gardons
30350 Maruejols les Gardon
addearg.formation@gmail.com
04 66 25 20 19

NOTE : Repas tiré du sac le midi - Bulletin V1 du 16/07/2025

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
12/02/2026	6 bis rue des Gardons 30350 Gard	Jocelyn Michard, ancien responsable de la Biocoop d'Anduze et responsable administratif à l'ADDEARG

	Florette Rengard, accompagnatrice à l'installation agricole et formatrice au sein de l'addearg

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