

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

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

FR CIVAM Occitanie

DURÉE : 2 jour(s)

TARIFS

Adhérent **835 €**

Non adhérent **835 €**

Non agricole **480 €**

VIVEA **Gratuit**

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

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
- Gestion
- Alimentation
- Accompagner les agriculteurs

PARTENAIRES

- Coral

FINANCEURS

- VIVEA
- OCAPIAT
- Conseil Régional Occitanie
- France Travail