

### Formation Continue

#### OBJECTIFS

La formation vise à développer une stratégie commerciale performante pour tous les circuits de commercialisation :

- Construire la meilleure stratégie commerciale pour développer son activité et son projet
- Identifier les leviers pour améliorer la valeur ajoutée sur son exploitation



#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Partie théorique en salle : documents techniques, analyse de documents en présentiel

#### Renseignements et inscription

Référent administratif

05 63 04 20 83

cfppa.moissac@educagri.fr

Financements possibles : VIVEA, autofinancement, financement entreprise

Coût de la formation : 40€/heure

Test validation des connaissances acquises

Formation courte

Formation à la carte en fonction de vos besoins

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite conformément à la réglementation en vigueur



#### Infos pratiques

	Formation continue
Lieu de formation	Site de Moissac : Chemin de Montescot 82200 Moissac
Dates, durée,rythme de la formation	Formation modulaire à la carte, 1 obligatoire + modules optionnels : <ul style="list-style-type: none"> <li>• "Les bases de la stratégie commerciale" (obligatoire) : 7h, 14/11/2022</li> <li>• "Concevoir son étude de marché" : 7h, 18/11/2022</li> <li>• "Savoir définir son prix de vente en s'appuyant sur le coût de revient" : 7h, 22/11/2022</li> <li>• "Savoir vendre" : 7h, 25/11/2022</li> <li>• "Savoir communiquer sur son produit, son offre, son service" : 7h, 28/11/2022</li> <li>• "Savoir structurer une organisation collective de commercialisation" : 7h, 02/12/2022</li> <li>• "Savoir s'organiser pour vendre/produire" : 7h, 05/12/2022</li> <li>• "Être capable d'élaborer mon plan d'action de commercialisation" : 4h, 09/12/2022</li> </ul>
Public/ Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour les agriculteurs / agricultrices installé(e)s ou en cours d'installation</li> <li>• Aucun prérequis</li> </ul>
Informations / inscription	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas d'ouverture de session en dessous de 6 inscrit(e)s.</li> <li>• Inscription 20 jours avant la date de session</li> </ul>

Programme	
<i>Module : LES BASES DE LA STRATEGIE COMMERCIALE (obligatoire)</i>	
Analyser le marché sur un territoire	1h
Identifier les cibles	1h
Définir son offre commercial	2h
Organiser ses moyens de commercialisation, de communication, de distribution	1h30
Définir et suivre des objectifs de commercialisation	1h30
<i>Module : CONCEVOIR SON ETUDE DE MARCHE (facultatif)</i>	
Appréhender les connaissances et les outils de l'étude de marché	1h
Identifier les points fort et points faibles de son projet	2h
Se positionner sur un marché global	3h
Apprendre la méthodologie d'une étude de marché	1h
<i>Module : SAVOIR DEFINIR SON PRIX DE VENTE EN S'APPUYANT SUR LE COUT DE REVIENT (facultatif)</i>	
Savoir calculer le coût de revient	7h
Identifier les facteurs déterminent de son prix de vente	
<i>Module : SAVOIR VENDRE (facultatif)</i>	
Savoir argumentaire face à un client	2h
Rechercher de nouveaux clients	2h
Construire des partenariats	1h
Fidéliser sa clientèle	2h
<i>Module : SAVOIR COMMUNIQUER SUR SON PRODUIT, SON OFFRE ET SON SERVICE (facultatif)</i>	
Définir une stratégie de communication	7h
Savoir communiquer efficacement	
Choisir ses supports de communication	
<i>Module : SAVOIR STRUCTURER UNE ORGANISATION COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION (facultatif)</i>	
Connaître sa structure collective : ses atouts, son image, ses produits	3h
Définir son modèle d'organisation	1h30
Fixer des objectifs	2h30
<i>Module : SAVOIR S'ORGANISER POUR VENDRE / POUR PRODUIRE (facultatif)</i>	
Évaluer l'impact de son action commerciale sur l'organisation de la production et/ou l'organisation du travail	3h
Optimiser sa gestion du temps	2h
Adapter sa logistique	2h
<i>Module : ETRE CAPABLE D'ELABORER MON PLAN D'ACTION DE COMMERCIALISATION (facultatif)</i>	
Définir sa stratégie commerciale : objectifs , composition, élaboration)	4h

