# Définir une stratégie de commercialisation adaptée à son produit et son entreprise

### Objectifs
Définir une stratégie de commercialisation adaptée à sa situation en comprenant les enjeux et les conséquences des choix à faire

### Enjeux
Aujourd'hui, bon nombre d'agriculteurs souhaitent avoir une maîtrise de la commercialisation de leurs produits et se tournent vers les circuits courts, en plein développement. Toutefois, cela implique une bonne connaissance de la structure des marchés, de la réglementation en vigueur pour chaque circuit, mais également l'acquisition de compétences spécifiques liées à la vente. De la même manière, les filières intégrées peuvent également offrir des opportunités intéressantes pour peu que les agriculteurs puissent s'y intégrer. Enfin chaque mode de commercialisation a des implications au niveau de l'organisation de l'exploitation, tant en terme de temps qu'en terme de production.

### Contenu
JOUR 1 :
Clarifier ses objectifs de départ et les projeter dans son projet d'entreprise.
Structure et caractéristiques des différents circuits de commercialisation et des grandes tendances des marchés.
Différents éléments constituant le marketing mix.
JOUR 2 :
Acquérir la base des techniques de ventes et de négociation et apprendre à gérer un fichier client.
Apprendre à former un prix, calculer ses marges, évaluer son potentiel productif et le lier son système de vente à son système de production.
JOUR 3 :
Apprendre à réaliser la caractérisation de son (ses) produit(s) et à rédiger un argumentaire commercial, savoir définir sa gamme de produits.
Apprendre à réaliser son étude de marché et à identifier les conséquences de la stratégie choisie sur son exploitation.
Bilan de la formation.

Méthodes pédagogiques : Alternance d'apports, de mise en pratique et de temps d'échange où la participation des stagiaires est valorisée.
Modalités d'évaluation : En fin de formation, test d'auto-évaluation des acquis inclus dans le questionnaire de satisfaction.
Résultats de satisfaction obtenus : satisfaction globale de nos formations en 2020 : 95% de satisfaits.
Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier les modalités d'accès aux locaux et/ou d'adaptation de la formation pour faciliter votre participation.
Prérequis : aucun
Date de mise à jour : 25/2/2021

## Infos complémentaires

**Durée de la formation** 3 jour(s)
**Date limite d'inscription** 24/09/2021

### Tarifs
adhésion demandée. Consommation vivea : 672 €.

### Plus de renseignements
Brigitte Barthas
brigitte.barthas.tv@gmail.com
Terres Vivantes
6 rue filandière
34 800 Clermont l'h
tel : 04 67 96 41 05
http://www.terresvivantes.org
N° d'organisme de formation : 91340637024

**Taux de satisfaction :** %

repas tiré du sac

**Modalités d'accès :**

### Dates, lieux et intervenants

| | | |
|---|---|---|
| **01 oct 2021**<br>09:00 - 17:00 (7hrs) | 6 rue Filandière<br>34 800 Clermont l'H | Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet |
| **08 oct 2021**<br>09:00 - 17:00 (7hrs) | 6 rue Filandière<br>34 800 Clermont l'H | Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet |
| **15 oct 2021**<br>09:00 - 17:00 (7hrs) | 6 rue Filandière<br>34 800 Clermont l'H | Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet |

### Financeur(s)

Fonds social européen

### Bulletin d'inscription

Nom et Prénom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Adresse _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Téléphone : ____________________________________

Courriel :______________________________________