

Adapter sa commercialisation à la réalité de son exploitation

Contexte :

Après plusieurs années d'activité, il devient essentiel d'évaluer ses méthodes. Cette formation vise à aider les agriculteurs à analyser et ajuster leur stratégie commerciale en fonction des spécificités de leur exploitation.

Objectifs de la formation :

- Réactualiser son étude de marché à partir de mon contexte territorial et commercial.
- Identifier les évolutions de la demande et des attentes des clients.
- Analyser la cohérence de ma gamme de produits avec mes objectifs économiques.
- Construire une offre adaptée à ma capacité de production et à mon marché.
- Calculer des prix de vente cohérents à partir des coûts de production et des marges recherchées.
- Élaborer un plan d'action commercial réaliste pour ma ferme

Public concerné :

Chefs d'exploitation agricole souhaitant ajuster leur stratégie commerciale.

Pré-requis des participants :

Avoir 18 ans, savoir lire et écrire.

Contenu :

- Analyser les résultats de sa stratégie commerciale actuelle et identifier les points forts et les points d'amélioration.
- Mettre à jour sa connaissance du marché et identifier les évolutions de la demande.
- Adapter son offre à la demande et aux capacités de production.
- Définir des prix cohérents avec les coûts et le marché.

Moyens pédagogiques :

Exercices individuels et collectifs.

Échanges entre participants.

Outil de diagnostic

Responsable de la formation :

Maud FERNANDEZ, Chargée d'ingénierie

Mode de validation des acquis :

Attestation de formation et certificat de réalisation

Durée

14h00

Dates

Voir planning des formations courtes

Lieu

CFPCA de SAINT ISMIER

Tarifs

Voir grille tarifaire en cours sur le site internet du CFPCA :

www.campus-si.educagri.fr