

## Thème « Stratégie commerciale »

Définir ma gamme de **PRODUITS** ...

Choisir mes **PRIX**, mes **LIEUX** de vente, ma **CLIENTELE** et ma **COMMUNICATION**

Pour mieux vivre sur ma ferme !



Net Mikles pour ID www.linfoadurable.com



« Je m'installe, je me diversifie, je prends un tournant : quelle stratégie commerciale à adopter et pour quels objectifs ? »

### 3 journées – 9h30 à 17h30

- Intervenant :** Sylvain IMBERT, conseiller spécialisé au CER France Gascogne Occitanie, il intervient dans l'accompagnement de nombreux projets agricoles individuels comme collectifs, jusqu'en Corse ! Il est déjà intervenu dans le Lot.
- Organisation et Animation :** Lauriane Vollet, animatrice filières Bio 46
- Public ciblé :** Agriculteurs professionnels

#### TARIFS :

Agriculteurs bénéficiaires du fond VIVEA : **gratuit**

Crédit utilisé **567 €** (27€\*21h)

Non bénéficiaires du fond VIVEA :

- Adhérent Bio 46 : **50€/jour** sous réserve d'un minimum d'agriculteurs finançables

#### INFORMATION PRATIQUES :

Repas du midi : casse-croûte tiré du sac

Horaires : 9h30-13h ; 14h -17h30

#### INSCRIPTION :

06.12.51.10.86

Lauriane.bio46@bio-occitanie.org

Mardi 2 mars	Mardi 16 mars	Mardi 13 avril
<b>Lieu à définir</b>	<b>Lieu à définir</b>	<b>Lieu à définir</b>
<p><b>Les 4 étapes du plan stratégique :</b> objectifs pour ma ferme à court, moyen et long terme, activités et produits stratégiques de ma ferme, recherche de nouveautés...</p> <p><b>Être en capacité de réaliser son étude de marché :</b> choix des marchés cible, analyser l'offre existante ...</p>	<p><b>Être capable de mettre en place sa stratégie commerciale :</b> se connaître et connaître le contexte, hypothèses et tests, simulations économiques...</p> <p><b>Identifier les composantes de son projet et réaliser son plan d'action commercial</b></p> <p>Savoir sélectionner ses <b>circuits de vente</b> Savoir établir <b>sa grille tarifaire</b></p>	<p><b>Savoir caractériser ses produits et services :</b> parler de son produit, analyser sa gamme...</p> <p><b>Savoir élaborer sa stratégie de communication :</b> 10 clés de réussite, outils web et réseaux sociaux, planifier ses actions de communication</p> <p>Diverses <b>boîtes à outils :</b> dépôt d'une marque...</p>

Formation cofinancée par :



Formation organisée par



Nous souhaitons vous accompagner à ne pas seulement faire un **BON** produit mais aussi à savoir **BIEN** le vendre !



BIO 46 - 21 rue Joachim Murat  
46 000 Cahors