

## PROGRAMME DE FORMATION

# Définir une stratégie gagnante pour son entreprise

<b><u>OBJECTIFS :</u></b>	Comprendre la nécessité d'établir une stratégie, comme outil de pilotage. Faire les bons choix, pour positionner son entreprise sur les marchés d'avenir.
<b><u>PRE-REQUIS :</u></b>	
<b><u>PUBLIC :</u></b>	Exploitants Agricoles et personnes en cours d'installation
<b><u>LIEU :</u></b>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<b><u>DATES :</u></b>	Campagne 2012/2013 (à partir de mai/juin). Contacter Mme Bascou pour préinscription.
<b><u>CONTACTS :</u></b>	Sylvie GINISTY TEULON ☎ 04.67.20.88.54 Maryse BASCOUL ☎ 04.67.36.44 13
<b><u>INTERVENANT :</u></b>	Jean-Pierre BLANC, formateur consultant en marketing vente.
<b><u>MOYENS PEDAGOGIQUES :</u></b>	Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Ateliers de réflexion. Réalisation d'une analyse interne et externe Rédaction de la stratégie de l'entreprise.
<b><u>DUREE :</u></b>	15 heures
<b><u>COUT :</u></b>	556 € (pris en charge par votre fonds de formation, le FSE et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault pour les ressortissants VIVEA) Autre public, nous consulter.
<b><u>ATTESTATION :</u></b>	Une attestation est remise aux candidats à la fin de la formation.

### **1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Quand et pourquoi établir une stratégie ?  
Méthodologie  
Modèles stratégiques  
Présentation de l'analyse SWOT

### **2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Segmentation de la demande  
Ciblage de marchés  
Positionnement de l'entreprise  
Fixation d'objectifs

### **3ème JOURNEE – DUREE : 1 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Entretiens individuels d'une heure pour permettre à chaque participant de confronter la stratégie choisie pour son entreprise à un consultant.

*Présentation par chaque participant de son plan stratégique à 5 ans : axes de développement, objectifs et positionnement de l'entreprise.*

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

à renvoyer le plus rapidement possible à Maryse Bascoul - Chambre d'Agriculture de l'Hérault  
Antenne de Béziers-Servian - PAE La Baume - 34290 SERVIAN – Tél. : 04 67 36 44 13 - Fax : 04.67.28 38 31  
bascoul@herault.chambagri.fr

Mme, M. \_\_\_\_\_ Tél \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Date et lieu de naissance \_\_\_\_\_

**Production principale :** \_\_\_\_\_

Participera à la formation :

**« Définir une stratégie gagnante pour son entreprise »**

**Ressortissants VIVEA :**

Exploitant  Conjoint collaborateur  Aide familial :   
En cours d'installation (PPP)<sup>1</sup> :  Cotisant solidaire

**Salariés :**

Salarié FAFSEA  Salarié OPCA2  Autre fonds (à préciser)

**Documents obligatoires à joindre :**

► **Pour les rattachés VIVEA : Exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux, PPP, et cotisants solidaires**

- **Pour les exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux :**
  - L'attestation de régularité de situation au regard du fonds d'assurance formation VIVEA <sup>2</sup>
- **Pour les personnes en cours d'installation :**
  - Une attestation du Point Info installation ou une copie du PPP
- **Pour les cotisants solidaires :**
  - Une attestation d'affiliation émise par la MSA.

► **Pour les salariés :**

- ✓ **Un chèque du montant de la formation établi à l'ordre de l'Agent Comptable de la Chambre d'Agriculture 34**

- Salariés FAFSEA : contacter Christian Chapsal 04 99 52 21 21
- Salariés OPCA2 : contacter 04 42 20 93 52



Fait à \_\_\_\_\_

le \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_



<sup>1</sup> Pour les personnes en projet ou en cours d'installation, merci de nous faire parvenir l'attestation de votre point info concernant vos démarches.

<sup>2</sup> Pour les exploitants agricoles, conjoints collaborateurs ou aides familiaux, à demander à la MSA, au responsable de votre dossier dont le n° de tél figure en haut à gauche de votre «bordereau d'appel de cotisation »