



## PROGRAMME DE FORMATION

### Gammes et tarifs : Adapter votre gamme, calculez votre coût de revient

<b><u>OBJECTIFS :</u></b>	Être capable d'adapter sa gamme, de construire un tarif et de calculer son prix de reviens.
<b><u>PRE-REQUIS :</u></b>	
<b><u>PUBLIC :</u></b>	Exploitants agricoles - conjoints collaborateurs - aides familiaux - cotisants de solidarité
<b><u>LIEU :</u></b>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<b><u>DATES :</u></b>	1 <sup>er</sup> - 02 - 17 et 18 décembre 2015
<b><u>RESPONSABLE STAGE :</u></b>	Carole FOUCRIER ☎ 04.67.20.88.53
<b><u>INTERVENANT :</u></b>	Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale
<b><u>MOYENS PEDAGOGIQUES :</u></b>	Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Travaux dirigés. Étude de cas, ateliers de réflexion.
<b><u>DUREE :</u></b>	28 heures
<b><u>COUT :</u></b>	817 € (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 de stage sera remise aux participants à l'issue de la formation.

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

**9 h – 17 h** : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Tour de table : présentation des stagiaires, de leurs attentes par rapport à la formation

Le concept produit - exemples de concept : Opus One - La formule produit - la performance produit - l'avantage produit

L'identification : design et packaging - 5 critères d'un bon design : fonctionnalité et ergonomie - efficience - adaptation sociale - apparence et attractivité. Le packaging : emballage primaire, secondaire et tertiaire - les services associés

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

**9 h – 17 h** : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

La marque : les fonctions de la marque - le choix de la marque - les 7 dualités marque - produit - la signalétique de marque. Stratégies de marque : les marques ombrelles - les marques individuelles - les marques doubles ou marques caution - marque globale - marque générique. Le choix de la marque : création de la marque - déposer une marque.

La gamme - les dimensions de la gamme: gamme large & profonde - gamme courte - gérer une gamme.

Producteurs à l'export : stratégie produit ou stratégie Marque ?

Travail dirigé sur les 5 dimensions de la politique produit. Analyse de packaging de grandes marques.

## **3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h** : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Le prix : définition - les stratégies de prix - l'élasticité de la demande par rapport au prix - stratégie de marge, de volume, d'imitation. Baisse des prix - hausse des prix - Modulation des prix. La fixation du prix : méthodes de fixation des prix - fixation du prix selon la demande - enquêtes consommateurs - analyse des ventes. Fixation du prix selon l'offre - calcul du prix de revient unitaire - la tarification - calcul de marges

Travail dirigé sur la fixation du prix de revient en fonction de l'offre et de la demande.

## **4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h** : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Les circuits longs, marges de différents intervenants. Principes de construction tarifaire.

Les circuits courts. Attentes de la grande distribution. Notions de budgets publi-promotionnels. Principes de construction tarifaire.

## BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer à Carole FOUCRIER - Chambre d'agriculture de l'Hérault  
Maison des Agriculteurs A - Mas de Saporta CS 10010 - 34875 LATTES Cedex  
Tél. : 04 67 20. 88.53 - Fax : 04.67.20.88.95 - fouchrier@herault.chambagri.fr

Mme, M. \_\_\_\_\_ Tél \_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

Numéro SIRET : \_\_\_\_\_

Participera à la formation :

### **« Gamme et Tarif »**

- Merci de cocher cette case si vous souhaitez apporter votre ordinateur portable lors de la formation
- Souhaitez-vous que vos coordonnées soit diffusées aux autres participants pour profiter du covoiturage

### **Ressortissants VIVEA :**

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

### **Salariés :**

Salarié FAFSEA  Salarié OPCALIM  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 :**
  - La formation sera prise en charge par VIVEA sous réserve d'être à jour de vos cotisations
- **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 OPCALIM : 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.