



PROGRAMME DE FORMATION

Réussir sa commercialisation : stratégie – plan d'action

<u>OBJECTIFS :</u>	Permettre aux stagiaires de construire une politique commerciale : étude de marché, stratégie et plan de marchéage.
<u>PRE-REQUIS :</u>	
<u>PUBLIC :</u>	Exploitants agricoles - conjoints collaborateurs - aides familiaux - cotisants de solidarité
<u>LIEU :</u>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<u>DATES :</u>	Les 22 - 24 - 25 mars, 05 - 07 et 08 avril 2016.
<u>RESPONSABLE STAGE :</u>	Carole FOUCRIER ☎ 04.67.20.88.53
<u>INTERVENANT :</u>	Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale
<u>MOYENS PEDAGOGIQUES :</u>	Exposé participatif – diaporama – exemples – recherche d'informations - exercice d'application avec corrigé.
<u>DUREE :</u>	42 heures
<u>COUT :</u>	1050 € (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.
<u>ATTESTATION :</u>	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.

Notions de marché principal, support, générique, complémentaire et substitut. Critères quantitatifs et qualitatifs de mesure. PESTELA

L'offre : intensité concurrentielle, définition de la zone de concurrence, recensement et étude des concurrents. Remplir le tableau de recensement de la concurrence.

2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

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

Segmentation de la demande, attitudes et comportements des consommateurs. Analyse de données comportementales. La zone de chalandise.

L'analyse externe opportunités / menaces. Remplir le tableau d'analyse avec toutes les informations recueillies. Facteurs clés de succès.

3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

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

Les 5 M. L'analyse interne : points forts/points faibles. Capacités de l'entreprise.
Quand et pourquoi établir une stratégie ? Méthodologie stratégique.
Modèles stratégiques.

4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

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

Rechercher des informations sur les attentes du marché.
Segmentation de la demande.

Ciblage des marchés : géographique, par circuit, par segment de consommateurs, par produit ou gamme de produit.
Modèles stratégiques de croissance.
Réalisation d'un questionnaire étude qualitative.

5ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

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

Facteurs de réussite du positionnement, stratégies de positionnement.
Expression du positionnement par un slogan.

Objectifs qualitatifs, quantitatifs. Objectifs SMART.
TD rédaction d'un plan stratégique.

6ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

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

Les 5 dimensions de la politique produit.
La marque, création, management et dépôt.
La construction tarifaire : principes, méthodes, et présentation tarifaire.
Les différents circuits de distribution.
La communication entreprise et produits.
La communication média et hors média.
Le plan de communication.

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
foucrier@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 :

« Réussir sa commercialisation »

- 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)¹ : 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

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