

Valider sa stratégie commerciale en réalisant une étude de marché

Apprenez à bâtir une stratégie commerciale agricole cohérente : volumes, gamme, prix, circuits de vente et étude de marché. Des clés concrètes pour structurer votre projet et convaincre vos partenaires.



OBJECTIFS

- Comprendre la synergie entre stratégie commerciale et étude de marché
- Définir les volumes de production et la gamme de produits à vendre
- Savoir fixer ses prix de vente
- Connaître l'utilité de chaque circuit de vente
- Savoir réaliser une étude de marché

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

DURÉE

- 4 heures 45

PROGRAMME

1. Stratégie commerciale introduction

2. Stratégie commerciale : les produits

3. Stratégie commerciale : les prix

4. Stratégie commerciale : les clients

5. Stratégie commerciale : synthèse

6. L'étude de marché



Programme détaillé

1. Stratégie commerciale introduction

- Introduction 4 min
- Quels liens entre la stratégie commerciale et l'étude de marché 8 min
- Calculer les volumes de production à vendre 14 min
- Quiz 3 min

2. Stratégie commerciale : les produits

- Choisir les produits de sa gamme 7 min
- Influence de la gamme sur le chiffre d'affaires 6 min
- Calculer la marge brute par produit 4 min
- Réaliser des fiches recettes 7 min
- Quiz 4 min

3. Stratégie commerciale : les prix

- Fixer un prix de vente 13 min
- Calculer un coût de production 10 min
- Exemple de calcul de coût de production élevage 12 min
- Mesurer la différence entre circuits long et court 5 min
- Les valeurs immatérielles 7 min
- Influence du prix sur la marge brute 6 min
- Quiz 13 min

4. Stratégie commerciale : les clients

- Trouver les circuits de vente et les clients 3 min
- Vente directe individuelle 23 min
- Vente directe collective 17 min
- Vente aux intermédiaires 18 min
- Mesurer l'efficacité des circuits de vente 9 min
- Quiz 15 min

5. Stratégie commerciale : synthèse

- Tableau de synthèse - intro 1 min
- Tableau : transformation lait 3 min
- Tableau : maraichage diversifié 9 min
- Tableau : autres productions végétales 2 min
- Tableau : élevage de porcs 3 min
- Tableau en élevage bovin 6 min

6. L'étude de marché

- Faire le relevé de l'offre existante 8 min
- Etudiez votre zone de chalandise 8 min
- Réaliser des enquêtes qualitatives 13 min
- Inspirez-vous de vos pairs 6 min
- Adaptez votre stratégie commerciale 1 min
- Quel rendu pour mon étude de marché ? 3 min
- Conclusion formation étude de marché 2 min
- Quiz 10 min