



TRANSVERSAL

## ANALYSE D'UN MARCHÉ ET COMMERCIALISATION



### OBJECTIFS

L'objectif de la formation sera de connaître les bases de la veille concurrentielle : qui vend quoi à qui et comment sur mon marché dans le but d'en faire une analyse personnelle. Cela permettra d'identifier les circuits de vente les plus adaptés et de mettre en œuvre un plan d'action pour y répondre.



### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Travail de groupe
- Echanges entre participants
- Réalisation de plan individuel



### PROGRAMME

- Réaliser une veille concurrentielle et commerciale : connaître son secteur, ces clients et clients cibles, ces concurrents et le contexte économique légal
- Travail sur la mixité des tâches réalisées par un chef d'entreprise aujourd'hui
- Être à l'aise avec les notions et les différences entre le chiffre d'affaires, la marge commerciale, la valeur ajoutée pour identifier des leviers d'action
- Echange autour des différents modes de commercialisation existants et les bénéfices de chaque mode -Réaliser une analyse de mix marketing en 4P de façon individuelle
- Echange sur les bonnes pratiques en fin de formation et mise en œuvre d'un plan d'action



### EVALUATION ET SUIVI

- |  |  |
|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Questions orales                             | <input checked="" type="checkbox"/> Fiche d'évaluation de la formation |
| <input checked="" type="checkbox"/> Questions écrites                            | <input type="checkbox"/> Bordeau de score ou attestation réglementée   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Mise en situation, exercices                 |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Feuille de présence                          |  |
| <input type="checkbox"/> QCM de validation de certificat                         |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Attestation de fin de formation et assiduité |  |

**Format :** Présentiel + FMD  
**Durée :** 3,5 jours (23 heures)  
**Horaires :** 9h00 – 12h00 & 13h30 – 17h30

**Date :** Les 6 et 7 décembre en présentiel, FMD à déterminer  
**Lieu :** Vescovato

**Intervenante :**  
**Laurie ANDREVET** – Formatrice en développement commercial

**Public :** Agriculteurs, futurs agriculteurs, aide familial, salarié d'exploitation, cotisant solidaire

**Prérequis :** Aucun  
**Effectif :** 10 maximum

**Tarifs :** 900 € (hors prise en charge)  
**Ressortissants VIVEA :** 0 € Pour contributeur VIVEA à jour des cotisations MSA  
**Autre public :** Nous contacter

**Contacts :**

**Responsable de stage**  
**Laurie ANDREVET**  
 Tél : 06 59 56 82 88  
 laurieandrevet@hotmail.com

**En partenariat avec :**

