



# Formation

## Comment définir sa stratégie commerciale et marketing

Les 9 février et 9 mars 2021  
de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30  
à la Chambre d'agriculture  
32 Rue de Lisieux CS 90105 31026  
Toulouse Cedex 3

### Objectif :

Cette formation vous permettra d'étudier votre marché pertinent et de savoir vous adapter aux cibles de clientèle choisies par le développement d'une stratégie marketing et commerciale efficace.

### Contenu :

- Connaître son marché
- Définition de son marché pertinent
- Définition de la demande - Les attentes de la clientèle visée
- Les chiffres clés qui permettent de prendre des décisions
- Quelles sont les ressources de mon entreprise ou de mon exploitation pour s'adapter à mon marché
- Les différentes stratégies marketing et commerciales possibles
- Structurer des études de marché pertinentes adaptées aux projets ou aux exploitations des participants
- Réalisation d'un diagnostic marketing et commercial de son exploitation ou de son projet
- Définir son positionnement
- Structurer son mix-marketing : Produit, prix, circuit de distribution et forces commerciales
- Communication : les outils adaptés à la stratégie commerciale et marketing choisie
- Les principales décisions à prendre pour bâtir un plan marketing et commercial cohérent pour ses produits ou/et pour son entreprise selon les forces et les faiblesses de celle-ci
- Exemples selon les marchés ciblés
- Chaque participant détermine son plan d'actions marketing et commerciales.

Retrouvez nos formations sur le site de la Chambre d'Agriculture de la Haute-Garonne : [www.hautegaronne.chambre-agriculture.fr](http://www.hautegaronne.chambre-agriculture.fr)

### Questionnaire des attentes :

1. Quelles sont vos attentes précises quant à cette formation ?

.....

.....

2. Avez-vous déjà suivi une formation sur ce thème ? Si oui, laquelle et quand ?

.....

.....

3. Avez-vous un projet en cours sur votre exploitation (ou autre) sur ce thème ? Si oui, lequel ?

.....

.....

4. Quelle est votre situation actuelle par rapport au thème de la formation (votre niveau de connaissances et de pratique, votre maîtrise de l'outil, vos interrogations...) ?

.....

.....

## Informations complémentaires :

### • Responsable de stage :

Berges Marianne : 06 85 07 40 17

### • Intervenante :

Emmanuelle Rouzet Consultante société ERF conseil

### • Méthodes pédagogiques :

Exposés – Etudes de cas – Simulations - Mises en application

## Tarifs :

40 € pour les ressortissants VIVEA

418€ pour les autres

Une attestation de fin de formation vous sera remise à l'issue du stage

**Bulletin d'inscription**  
à renvoyer par courrier fax ou mail  
avant le 1 février 2021

à :

Chambre d'agriculture de Haute-Garonne  
DABEZIES Sonia 32 Rue de Lisieux CS 90105 31026 Toulouse Cedex 3  
sonia.dabezies@haute-garonne.chambagri.fr



Chambre d'Agriculture de Haute-Garonne

Service formation :

Château de Capdeville - 140 allée du Château - 31620 Fronton  
formation@haute-garonne.chambagri.fr

[www.haute-garonne.chambagri.fr](http://www.haute-garonne.chambagri.fr)

© : Chambre d'Agriculture de Haute-Garonne - Photos APCA - IPNS - OPE FOR ENR 1 - V - 02/03/12

## Bulletin d'inscription

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Tél : .....

E-mail : .....

Ressortissant VIVEA

Salarié d'exploitation

En cours d'installation

Autre



s'inscrit à la formation :

Comment définir sa stratégie commerciale et marketing

Les 9 février et 9 mars 2021

de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

à la Chambre d'Agriculture

32 Rue de Lisieux CS 90105 31026 Toulouse  
Cedex 3

Un contrat de formation vous sera envoyé dès réception du bulletin d'inscription. L'inscription sera définitive dès réception du chèque de paiement ou de caution. Sur votre demande, nous vous adresserons les conditions générales de vente.