



PUBLIC

Agriculteurs de la Région Ile de France

Pré requis : Avoir un projet de commercialisation ou un outil de commercialisation



DATES, HORAIRES ET LIEUX

Date	Horaires	Adresse
Mardi 13 décembre 2022 Et Jeudi 15 décembre 2022	9h00 – 17h30	Chambre agriculture MAGNANVILLE
RDV individuel	Durée : 3h30	Sur votre exploitation



FRAIS

Tarif applicable aux ayant-droits VIVEA : gratuit

Pensez à valider votre consentement reçu par mail de vivéa (pensez à vérifier vos spams).

Tarif autres publics : 693 €

Salariés agricoles : vous pouvez demander une prise en charge financière (45% du coût de la formation) auprès d'OCAPIAT (dispositif BOOST COMPTENCES).

Contact : **OCAPIAT**, Tél : 01 40 19 41 20, www.ocapiat.fr

Crédit d'impôt (chef d'entreprise) : vous pouvez bénéficier d'un crédit d'impôt d'un montant correspondant au total des heures passées à la formation, multiplié par le taux horaire du SMIC (10,48€) dans la limite de 40 heures par année civile et par entreprise (par exemple, 7 heures x 10,48 = 73,36 euros).

Service de remplacement : Le service de remplacement peut mettre à votre disposition un agent de remplacement lors de vos absences. Contact Ouest IDF et petite couronne : 01.39.53.73.94 / Contact 77 : 01.64.79.30.56)

Les repas et les déplacements sont à la charge des participants.

Une attestation de fin de formation vous sera adressée après le stage.

En cas de cessation anticipée de la formation du fait de l'organisme de formation : le contrat est résilié et le règlement de la formation est remboursé au participant en totalité.

Les conditions générales et le règlement intérieur sont disponibles sur demande, auprès du service formation de la Chambre d'agriculture de région Ile-de-France.

Renseignements et inscriptions :

Maï CHAPELIN

Chambre d'agriculture de Région Ile-de-France

2 avenue Jeanne d'Arc

78150 LE CHESNAY

tél. : 01 39 23 42 38

e-mail : formation@idf.chambagri.fr



FORMATION

Les 13 et 15 décembre 2022

MAGNANVILLE (78)

+ 3h30 de transfert des acquis

BIEN CONCEVOIR SON PROJET DE COMMERCIALISATION



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
DE RÉGION
ILE-DE-FRANCE



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Analyser son projet en termes de stratégie de commercialisation ;
- Aborder le volet financier de son projet, ses prix de revient et les possibilités de financement ;
- Connaître les outils de communication disponibles, leurs atouts et inconvénients au regard de son projet ;
- Appréhender l'utilisation des outils et méthodes pour réaliser son étude de marché.

Intervenant(s) : Julia GARDIES Conseillère diversification filières - CARIDF

Kévin RICHARD – Agro Transitions

Alice CLIQUET Conseillère gestion - CARIDF

Simon BENZONI Chargé d'études références techno-économiques - CARIDF

Noémie BLAIN Chargée d'études « promotion produits fermiers e-commerce » - CARIDF

PROGRAMME :

Jour 1 :

Bâtir une stratégie de commercialisation

- Connaître les éléments nécessaires à la réussite d'une stratégie commerciale
- Etablir sa propre stratégie et construire son discours commercial

Jour 2 :

Analyse économique de l'entreprise

- Les différents indicateurs économiques de son projet commercial

Préparer son étude de marché

- Présentation de la structure d'une étude de marché (méthodes et outils), accompagnement individuel
- Transposition à chaque exploitation/projet

Bien communiquer sur son projet

- Les différents canaux de communication, choisir ceux qui correspondent à son projet
- Construire son story-telling

RDV sur exploitation : (3h30)

- Maîtriser les outils pour réaliser son étude de marché

Moyens pédagogiques:

- Tour de table
- Présentation en diaporama
- Travail en petits groupes
- Utilisation de supports papiers et sur smartphone
- Travail individuel à partir d'une fiche synthétique par projet/stagiaire
- Questions/réponses
- Exercices
- Bilan écrit



Pour tout renseignement supplémentaire,
Julia GARDIES : 06 86 49 96 13

Evaluations des participants