COMMERCIALISATION :
Conquérir ma clientèle / Raisonner mon prix de vente

FORMATION

OBJECTIFS :

Savoir mettre en œuvre une stratégie de prospection client et être capable de d'affirmer sa politique prix

CONTENU :

CIBLE PRIORITAIRE : Agriculteurs du territoire du PNR Scarpe Escaut (+territoires limitrophes). *Autres stagiaires : nous contacter .*

03 novembre 2020

Prospection clients
(particulier ou intermédiaire)

- Formuler son pitch
-Détailler les étapes pour démarcher un nouvel intermédiaire ou de nouveaux clients.

16 novembre 2020

Quelle marge de manœuvre ai-je autour de mon prix de revient?

-Fixer un prix de vente *(acceptable, compétitif rémunérateur, la veille prix)*
-Quelle politique de prix dans ma gamme : adapter son offre à sa cible

Formation de 14h00

03 et 16 novembre 2020
09h00-17h00

Maison du Parc Naturel Régional Scarpe Escaut Rue Notre Dame D'Amour Saint Amand les Eaux (à confirmer)

Gratuit pour les agriculteurs du PNRSE, autres stagiaires : nous contacter

Repas : pique nique individuel ou auberge espagnole (fonction des mesures de prévention sanitaire)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Diaporama commenté, échanges questions / réponses, mise en situation en atelier

INTERVENANT :

WILLIAM MAIRESSE- Hauts les Courts

Evaluation des connaissances / compétences acquises : QCM a la fin des 2 journées avec correction collective (pour chaque module)

Une attestation de suivi de formation est remise à tous les stagiaires après la formation

Public cible : Formation à destination des agriculteurs bio / en conversion ou en réflexion vers cette certification Les porteurs de projets en parcours à l'installation sont acceptés