

# VALIDER SA STRATÉGIE COMMERCIALE EN RÉALISANT UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

Laurent BERIZZI vous présente les étapes qui vous permettront de définir votre stratégie commerciale : calculer les volumes de production, choisir une gamme de produits cohérente et surtout fixer ses prix de vente en fonction de son coût de production. Il s'agira ensuite de définir les bons circuits de vente (vente directe, vente aux intermédiaires...) et les clients ciblés. Enfin, ces vidéos vous donneront les clés pour réaliser une étude de marché que vous pourrez présenter à un partenaire, un banquier notamment.



## POUR QUI ?

- Agriculteurs
- Conseillers agricoles et comptables

## CONTENU

- 31 vidéos
- 6 quiz pour ancrer vos connaissances
- Tableaux outils de calcul

## OBJECTIFS

- Calculer le nombre de clients nécessaires en année croisière
- Identifier vos volumes de production votre gamme de produits
- Fixer des prix de vente rentables
- Choisir les circuits de vente adaptés à votre projet
- Réaliser une étude de marché fiable avant de vous lancer

## PRE-REQUIS

- Savoir se servir d'un ordinateur

## PROGRAMME

### STRATEGIE COMMERCIALE

1

- Les produits
- Les prix
- Les clients

2

### ETUDE DE MARCHÉ

5H08 DE FORMATION

