



DEVELOPPER ET METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE DE COMMERCIALISATION

**Construire une stratégie commerciale
pour développer son activité et son projet
Identifier les leviers pour améliorer
la valeur ajoutée sur sa ferme**



Journée 1

Comprendre :

- les concepts fondamentaux du marketing
- Les différents circuits de commercialisation
- le rôle et l'importance du marketing mix

Savoir identifier les éléments clés d'un produit

Décrire et appliquer les méthodes d'analyse de marché

Journée 2

Visite d'une **boutique de producteurs**

Observer et analyser les pratiques de commercialisation en situation réelle

Identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces

Calculer le marché potentiel et les prévisions de vente



Maison Paysanne de l'Aude - 1 avenue Salvador Allende - 11 300 Limoux