

**Formation de 2 jours,
soit 14 h**

Quelle stratégie de prix et de circuits de vente pour rebondir ?



■ Jour 1 :
02/05/2024

A NOTER ! la date de démarrage est adaptable selon les meilleures disponibilités de chacun, merci de nous le signaler au plus tôt !

S'appuyer sur les prix de revient de ses produits pour connaître le " JUSTE PRIX " et analyser le BILAN COMMERCIAL de ses ventes

Objectifs et contenus de la formation

Etudier les impacts des difficultés repérées sur le revenu économique et financier de l'exploitation

- Introduction à des données de base (charges, coûts, dépenses, prix de vente, CA etc..) et lien avec les enjeux de viabilité.
- Focus sur les 3 notions prix de revient, prix minimum de vente, et bilan commercial : objectifs et spécificités de détermination selon les modèles d'exploitation de chacun.

Résultat satisfaction 2022 : 90 %.

Etudier les impacts de la crise sur les coûts de revient, les prix de vente et les retombées des différents circuits de commercialisation

- Étude de la santé économique et financière de l'entreprise au travers des coûts de production et des prix minimum de vente ; Comparaison des prix minimum de vente avec les tarifs en place et les prix du marché ; Projection sur le « juste » tarif et la faisabilité de sa mise en pratique.
- Etude du bilan commercial : proportion des volumes et ventes dégagées par produit et par circuit de commercialisation ; quelle marge de progression pour atteindre le « point zéro de gestion » (ou « chiffre d'affaires à atteindre »)

Analyser les forces et faiblesses de l'exploitation dans un contexte de tension de production et de commercialisation

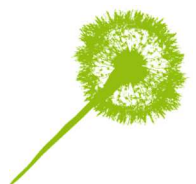
- Lister pour ses coûts de revient, prix minimum de vente et bilan commercial : les forces/ressources/opportunités et les faiblesses/menaces/freins ; Compléter l'analyse par une lecture du contexte propre de l'exploitant ainsi que de l'environnement externe de l'exploitation.
- Cibler les questions principales à résoudre et leurs objectifs visés :
 - se projeter sur un seuil de rentabilité économique de l'exploitation,
 - connaître le « juste prix »,
 - mener une gestion des circuits commerciaux qui concourent vers le point zéro de gestion (ou CA à atteindre).

Structurer des pistes d'action à court terme

Vite, je m'inscris !

Quelle stratégie de prix et de circuits de vente pour rebondir ?

- AFOCG33 – Parc Descartes – 6 Av. Descartes – 33370 Artigues-Près-Bordeaux
Tél 05.56.31.93.10 – www.interafocg.org – courriel : christelle.sorges@afocg33.fr



■ Nom..... Prénom :

Adresse :

Téléphone : Courriel :

- Lister des actions opérationnelles et rationnelles à mener à court terme : leviers d'adaptation pour agir sur les coûts de production, sur les prix, sur le chiffre d'affaires global.
- Réfléchir aux ressources internes et externes pour mettre en œuvre ces adaptations, ainsi qu'aux contraintes et freins à ces pistes ; Présentation d'une piste d'adaptation retenue.
- Evaluation de la satisfaction et des acquis de la formation et tour des intentions sur la suite de leurs projets.

Formatrice responsable du stage et intervenante

Christelle Sorges, ingénieur agricole spécialisée en gestion stratégique et gestion d'entreprise.

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques de la formatrice ; Alternance d'apports théoriques et d'ateliers pratiques, favorisant l'appropriation; Utilisation des données économiques et financières.

Pré-requis

Aucun

Mode d'évaluation

En fin de formation : questionnaire de satisfaction et test d'auto-évaluation des acquis, appuyé par un tour de table des participants + évaluation du formateur pour mesurer l'atteinte des acquis par les stagiaires pour chaque objectif pédagogique.

Modalités d'inscription

Inscription possible par retour du bulletin d'inscription par courrier, par mail, par téléphone, ou de visu.

Coût de la formation



Prise en charge pour les agriculteurs (dont cotisants solidaires) du coût de la formation par le VIVEA (fond de formation). Adhésion requise à l'association : voir fiche tarifs de l'association. Autres cas : nous consulter.

Horaires

9h30 – 17h

Lieu

AFOCG33 - Parc Descartes, Bât A, 33370 Artigues près Bdx
A NOTER ! le lieu est adaptable selon les situations géographiques de chacun, merci de nous le signaler au plus tôt ! Secteur La Réole ou Castillon possible

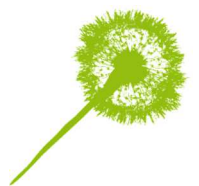
Pour les personnes en situation de handicap, modalités d'accès aux locaux et/ou d'adaptation de la formation pour faciliter l'accès à ces personnes : nous contacter.



Vite, je m'inscris !

Quelle stratégie de prix et de circuits de vente pour rebondir ?

■ AFOCG33 – Parc Descartes – 6 Av. Descartes – 33370 Artigues-Près-Bordeaux
 Tél 05.56.31.93.10 – www.interafocg.org – courriel : christelle.sorges@afocg33.fr



■ Nom..... Prénom :

Adresse :

Téléphone : Courriel :