



**Intervenants :**

**Laizeau Richart**, arboriculteur bio et consultant en économie agricole

**Mairesse William**, consultant chez Haut les Courts

**Animateurs :**

Ringeisen Christophe – Fonteny Camille  
contact@opaba.org

☎ 03 89 24 45 35

**Lieux :** Colmar

**Tarifs :**

Le coût de la formation est de 63€/stagiaire

	Adhérents	Non adhérents
personnes éligibles au VIVEA	<i>pris en charge par Vivea dans la limite de votre plafond de formation annuel</i>	
personnes non éligibles au VIVEA *	<b>850 €</b>	<b>1 200 €</b>

\*Pour les salariés, un financement par le FAFSEA est possible (basé sur un coût pédagogique + salaire brut hors frais annexes). Tél. FAFSEA: 03 83 96 87 79 (Accompagnement à l'Effort de Formation)

Organisé avec le soutien de :



Par :



**Objectif(s) :**

- 1. Travailler les prix de revient pour mieux pérenniser son entreprise:** Vous donner de l'autonomie dans la fixation des prix selon les caractéristiques propres à votre entreprise et mieux comprendre les enjeux économiques de votre ferme
- 2. Aborder efficacement les circuits de commercialisation et élaborer un plan d'actions pour développer et fidéliser la clientèle:** Vous donner les bases de la stratégie commerciale, les méthodologies pour fixer les objectifs commerciaux et le plan d'action pour les atteindre

**Le programme de la formation :**

01 et 02 février 2018 9h00 à 17h30	Colmar (lieu précis lors de l'inscription)	<b>Construire les prix de revient</b> - Le métier d'agriculteur et la gestion de l'entreprise - Calculer son prix de revient – Méthodes - Approche d'une nouvelle philosophie dans la gestion d'une entreprise Présentation, exercices de mises en situation, travaux en groupes. Utilisation d'un outil Excel simple et complet
22 et 23 février 2018 9h00 à 17h30	Colmar (lieu précis lors de l'inscription)	<b>Stratégie commerciale</b> - Optimiser ma stratégie commerciale – Enjeux et Méthodes pour la ferme - Mettre en œuvre ma stratégie – Définition d'un plan d'action commercial efficace, suivre et piloter l'activité commerciale Présentation, exercices en ateliers et études de cas concrets

*Pour le module sur la construction des prix de revient le 01 et le 02 février, il est important de prendre son PC et d'apporter ses documents comptables si possible. Le repas sera pris en commun.*

**Bulletin d'inscription**

**Formation : J'optimise ma stratégie commerciale pour pérenniser ma ferme (01 -02 février et 22-23 février 2018)**

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Tel : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Mail : \_\_\_\_\_

Date de naissance : \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Statut à la MSA (être à jour de ses cotisations)

- chef d'exploitation  
 Conjoint(e) collaborateur(trice)  
 Aide familiale  
 Cotisant(e) solidaire  
 Salarié(e)  
 Autre – précisez :