

# ● Réaliser son étude de marché pour commercialiser ses produits

C2

nouveau

**Durée** 2 jours  
+ 3 h à distance



**DATE** 4 Nov. & 2 Déc. 2019

**Lieu** Sommières

**Intervenant**

Nabil HASNAOUI AMRI,  
consultant et formateur -  
Alimenterres

*L'étude de marché permet d'approcher en prévisionnel le chiffre d'affaires d'une nouvelle activité. Pour des produits et services déjà conçus et opérationnels, elle permet de disposer d'outils de pilotage et de positionnement vis-à-vis des autres offres existantes. A travers cette formation, vous disposerez des bases pour approcher et piloter votre activité commerciale.*

**Objectifs** ▪ Réaliser une étude de marché pour un projet agricole et/ou rural (artisanat, commerce, tourisme, etc.).

- Mettre en œuvre un diagnostic commercial pour une activité déjà en place.
- Mener un suivi de sa commercialisation en fonction des éléments issus de l'étude de marché (segments, canaux, volumes, signaux d'évolution).

**Programme**

**4 Novembre 2019**

- Intérêt de l'étude de marché dans le développement d'un nouveau produit ou service
- Tendances fortes des marchés de l'agriculture et des services liés à l'agriculture
- Les principaux outils de l'étude de marché : étude bibliographique, relevé de l'offre, zone de chalandise, enquête consommateurs, étude distributeurs
- Aide au choix des outils selon les projets

**Intersession à distance**

Mise en œuvre des outils présentés en

présentiel et adaptés à la situation de chacun.

**2 Décembre 2019**

- Présentation et analyse des travaux des stagiaires
- Appui à la synthèse des données collectées, de façon à passer de l'étude de marché à la politique commerciale (pour chaque marché visé : produit, prix, distribution, communication, force de vente)
- Définir un outil personnalisé de suivi de cette politique commerciale.

Inscrivez-vous : voir page 4 - **Contact : Camille VILLAJOS - 07 67 79 65 94 - villajos@civamgard.fr**