

Programme de la formation

Intitulé	Les outils de communication pour vendre son huile	
Objectifs généraux	Aider les oléiculteurs à élaborer deux outils indispensables à toute action commerciale : le tarif et le mailing.	
Capacités visées	Elaborer son tarif. Elaborer un mailing.	
Public et pré-requis	Professionnels de l'oléiculture, mouliniers, salariés oléicoles et de moulins. Avoir suivi le module 1 « Les bases de la commercialisation ».	
Date, durée	14 heures, deux jours. Dates à déterminer.	
Lieu	CFPPA de Saint-Rémy de Provence Avenue Edouard HERRIOT 13210 Saint-Rémy de Provence	Salle Van Gogh du LPA
Responsable de la formation	Patricia JOLY-BAILLY, responsable du centre. Tel : 04.32.62.01.61. Mèl : patricia.joly-bailly@educagri.fr	
Intervenants	Consultante spécialisée en marketing.	
Sanction de la formation	Attestation de formation.	

Programme détaillé de la formation

Date, horaires et lieu	Objectifs pédagogiques de la séquence	Durée	Contenus	Méthodes pédagogiques et moyens matériels	Moyens d'encadrement
Date à déterminer Salle Van Gogh du Lycée Agricole 9h00 – 12h30 13h30 – 17h00	Recueillir les attentes des participants	0h30	Présentations respectives. Questionnement des participants sur leur motivation à suivre cette formation et sur leurs attentes.	Tour de table	Consultante spécialisée en marketing. Patricia JOLY-BAILLY, responsable du stage, chargée d'ingénierie du centre
	Elaborer son tarif	6h30	<ul style="list-style-type: none"> - Qu'est ce qu'un tarif, à quoi sert-il ? - Découverte de la structure d'un tarif : exploitation d'un certain nombre d'exemples. - Approche personnalisée : analyse des documents des participants, proposition d'évolutions. - Fixation des prix : les pratiques, la détermination du prix de vente et l'adaptation tarifaire, la notion de remise, ristourne. 	<p>Apports théoriques - illustration par des exemples. Travaux sur les documents des stagiaires. Echanges avec les participants.</p>	
Date à déterminer Salle Van Gogh du Lycée Agricole 9h00 – 12h30 13h30 – 17h00	Elaborer un mailing	6h30	<ul style="list-style-type: none"> - Avantages et contraintes du mailing. - Les 9 étapes fondamentales de la rédaction d'un mailing. - Les conseils généraux de rédaction : donner de l'intérêt à ses écrits, les turbos, tremplins, mots positifs ... - Approche personnalisée : analyse des documents des participants, exercices de rédaction. 	<p>Apports théoriques - illustration par des exemples. Travaux sur les documents des stagiaires. Echanges avec les participants.</p>	
	Faire le bilan de la session	0h30	Bilan écrit et oral.	Questionnaire papier. Questionnement oral.	