



PROGRAMME MARKETING

DÉVELOPPER LES VENTES PAR L'UTILISATION DES OUTILS MARKETING

Cadre du programme

Dans le cadre de la politique régionale de soutien à la filière agroalimentaire, l'ABEA, la Région Bretagne, la CRCI et la DRIRE, proposent une action collective de renforcement commercial et marketing à destination des IAA bretonnes.

L'action collective est prévue pour une durée de 2 ans, se déroulant de 2008 à 2010.

Déroulement du programme

Ce programme prévoit 2 types de prestations :

✓ **Accompagnement conseil :**



Objectif : Apporter à l'entreprise l'appui d'un expert afin de mettre en œuvre un plan d'action permettant d'améliorer la performance marketing et commerciale.

Durée : 5 jours maximum (prise en charge financière pour partie)

Méthode : A partir d'un diagnostic approfondi réalisé dans la première partie de l'action, un consultant aguerri aux techniques de marketing et de développement commercial des PME et PMI agroalimentaires proposera des recommandations et un plan d'actions : changer les packs, adapter les prix de vente, mettre en place des promotions, améliorer les ventes par le management, diversifier les circuits de vente...

Le bilan de l'action sera confidentiel et individuel.

✓ Ateliers techniques :

Objectif : Renforcer la maîtrise des outils du marketing au sein des entreprises.

Méthode : Ateliers d'une journée ou demi journée animés par un expert visant à construire des réponses opérationnelles, à partir des besoins exprimés par les entreprises.

Cible : Dirigeants, responsables marketing, développement, achat, production, commercial, des entreprises agroalimentaires de la région Bretagne (toute taille, toute filière).

Condition de participation : accès libre, nombre de participants limité.



Programme des ateliers organisés par l'ABEA

Catégorie	Thèmes*
Impact LME	Conduire vos négociations commerciales 2009 dans le cadre de la LME Intervenant : Cabinet FIDAL – décembre 2008
Promotions	Les outils d'une promotion efficace
Promotions	L'approche collaborative client-fournisseur
Merchandising	Les outils PME
Merchandising	L'approche collaborative client-fournisseur
Développement produits	Cycle de vie du produit
Développement produits	L'analyse des échecs
Emballage / Packaging	Valorisation par l'étiquetage et Réglementation
LME	Conduire vos négociations commerciales 2009 dans le cadre de la LME (Sera réalisé dans 2 départements)

* Les thèmes retenus ont été l'expression des entreprises réunies à la Commission Marketing Commerce et Communication, en décembre 2007.

Contact

Tél. : 02-23-48-25-93 – Mél. : contact@abea.fr

