

USMG0J - Marketing et négociation conseiller en élevage

Présentation

Objectifs pédagogiques

- Identifier l'environnement de l'entreprise dans une démarche commerciale
- Maîtriser la relation de conseil en élevage avec des approches différentes : approche d'accompagnement conseil, approche commerciale.
- Situer l'activité de l'entreprise ou l'organisme et sa stratégie et s'intégrer dans son organisation. Identifier et prendre en compte les valeurs de l'entreprise dans la démarche de conseil.

Programme

Contenu

- 1) Marketing contextualisé au domaine du conseil en élevage : connaître les fondements et la démarche mercatique, connaître la démarche " étude de marché ", stratégie mercatique.
- 2) Le conseil, situation classique de membre ou relation commerciale : définir le cadre de la relation commerciale, analyser les étapes de la négociation commerciale, conduire une négociation.
- 3) Environnement de l'entreprise : identifier et distinguer les différents types d'entreprises, identifier les statuts et les étapes juridiques de la vie d'entreprises, connaître les structures d'entreprises - notion d'organigramme, gestion des ressources humaines.
- 4) Établir un diagnostic d'entreprise et proposer des pistes d'amélioration : à partir d'une (ou plusieurs) étude(s) de cas, réaliser un diagnostic sur une exploitation agricole en système bovin lait-bovin viande- porcine, pour apporter un conseil adapté.
Cette démarche conseil doit s'appuyer sur une approche globale (ou systémique) de l'exploitation pour situer les activités d'élevage dans le fonctionnement de l'exploitation avec un diagnostic intégrant la triple performance (économique et financière, sociale et environnementale). La proposition de conseil sera adaptée à la réalité de l'exploitation et aux exigences de l'environnement (naturel, filière, politique ou réglementaire,...).
- 5) Analyser une situation de vente à un client de prestation : cas concret en élevage.

Valide le 17-08-2022



Code : USMG0J

Unité spécifique de type cours
6 crédits

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

Cnam Franche Comté
13 rue Thierry MIEG
90000 Belfort
03 84 58 33 10
Shauna Stauffer
shauna.stauffer@lecnam.net