USMG0J - Marketing et négociation conseiller en élevage

Présentation

Prérequis

être admis à la LP

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. (20 h)
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. (20 h)
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. (10h)

Modalités de validation

- Contrôle continu

Mis à jour le 17-06-2025

Code : USMG0J

Unité spécifique de type cours

5 crédits

Responsabilité nationale :
EPN07 - Chimie Vivant Santé / Philippe FRAVALO

Contact national :

Pôle Agroalimentaire - EPN07
2 rue Camille Guérin
22440 Ploufragan
02 57 18 07 00
Loïc Louarme
loic.louarme@lecnam.net