

## MÉTIERS

### « Campagne fictive »

**PRÉSENTATION** | Ce module a pour objectif de gérer une campagne de commercialisation complète et d'adapter/orienter sa stratégie de commercialisation amont (producteurs) et aval (acheteurs) en tenant compte d'un cadre de gestion et en fonction de scénarii de marché.

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en place une politique d'achat (prix fermes, prix moyens) et gérer son déploiement jusqu'à l'exécution</li> <li>Couvrir ses positions sur le marché à terme</li> <li>Savoir respecter un cadre de gestion (outil de reporting, outil de suivi des positions)</li> <li>Appréhender les risques liés à la collecte/mise en marché (volume, prix, marge, qualité sanitaire, qualité technologique, stockage, concurrence, etc.)</li> </ul>
<b>PRÉ-REQUIS</b>	Avoir suivi les modules « commerce physique », « obligations et cadre de gestion » et « marchés à terme et gestion de risque prix »
<b>PROGRAMME</b>	<p>Déployer une campagne fictive d'un produit en travaillant sur 5 à 6 études de cas</p> <p><b>Evaluation des acquis par test QCM</b></p> <p><b>Tour de table de clôture et bilan de satisfaction de la formation</b></p>
<b>PUBLIC</b>	Responsable collecte/mise en marché junior
<b>INTERVENANTS</b>	Formateurs spécialisés avec expertise du terrain.
<b>RESPONSABLE DE FORMATION</b>	Jonathan THEVENET
<b>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre de participants : 10 minimum</li> <li>Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques</li> <li>Animation et présentation du contenu sur supports PowerPoint</li> <li>Développement pédagogique à partir de cas concrets</li> <li>Clôture après questionnaire et mesure de la satisfaction en fin de formation</li> </ul>
<b>VALIDATION</b>	Certificat de réalisation
<b>DURÉE</b>	1 jour (7 heures)
<b>LIEU &amp; DATE</b>	Paris
<b>COÛTS ET MODALITÉS</b>	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité ( <b>y compris pour les personnes en situation de handicap</b> ), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.

Ce module, créé par la Fédération du Négoce Agricole, est exclusivement réservé aux entreprises du négoce.

### À propos de la Fédération du Négoce Agricole

La Fédération du Négoce Agricole est un syndicat professionnel, représentatif des entreprises patrimoniales de commerce de grains et de distribution d'approvisionnement en France. La fédération compte 300 entreprises du négoce agricole. Elle accompagne ses adhérents d'un point de vue métier, juridique et sociale et représente ces hommes et ces femmes, entrepreneurs, auprès des pouvoirs publics et défend leurs intérêts. La fédération compte 18 permanents.

[www.negoce-village.com](http://www.negoce-village.com)

## LE NÉGOCE AGRICOLE

