AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Vendre la Performance en Élevage : Devenez le Partenaire Technico-Économique de l'Éleveur

Lien : https://afrique-formation.com/formation/vendre-la-performance-en-elevage-devenez-le-partenaire-technico-economique-de-leleveur

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA89

CATÉGORIE
Stratégie d'Entreprise, Commerce et Conseil Agricole

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser les enjeux économiques et zootechniques des filières d'élevage pour cibler ses actions
- Réaliser un diagnostic technique en élevage ("Tour d'étable") pour identifier les besoins
- Construire un argumentaire de vente basé sur la performance économique (ROI) et technique
- Mener une négociation commerciale efficace avec des éleveurs ou des distributeurs
- Segmenter son portefeuille client pour adapter son approche marketing et commerciale
- Utiliser les outils digitaux (CRM, OAD) pour optimiser la relation client et le suivi
- Déployer des actions de marketing opérationnel (campagnes, lancements produits)
- Fidéliser la clientèle par un suivi technique rigoureux et un service après-vente proactif
- Piloter son activité commerciale via des indicateurs de performance (KPI) pertinents

POUR QUI ?

- Technico-commerciaux en Nutrition Animale, Santé Animale ou Hygiène
- Chefs de Produits et Chefs de Marché en agrofourniture élevage
- Responsables Commerciaux d'usines d'aliment ou de négoces agricoles
- Conseillers techniques d'élevage souhaitant développer leur fibre commerciale
- Vétérinaires en reconversion vers l'industrie pharmaceutique ou nutritionnelle

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse du marché de la Production Animale

- Cartographie des filières (Lait, Viande Bovine, Porc, Volaille) et des modèles (Intégration vs Indépendant)
- Comprendre les cycles de production et les leviers de rentabilité des éleveurs
- Veille concurrentielle et réglementaire (Loi EGalim, Bien-être animal, Environnement)

2 / Segmentation et Ciblage Marketing

- Construire des personas d'éleveurs (Innovateurs, Traditionnels, Économes) pour adapter le discours
- Segmentation par potentiel d'achat et par espèce (Monogastriques vs Ruminants)
- Stratégie de conquête vs fidélisation : allocation des ressources commerciales

3 / L'approche Technico-Économique : La clé de la vente

- Maîtriser les indicateurs de performance (KPI) : GMQ, IC, Taux de réussite, Marge sur coût alimentaire
- Calculer le ROI (Retour sur Investissement) de la solution proposée pour l'éleveur
- Vendre la valeur ajoutée (Performance) plutôt que le prix au kilo

4 / Préparation de la visite : Le Plan de Tournée

- Organisation géographique et fréquence de visite selon la segmentation
- Analyse de l'historique client et des résultats techniques précédents
- Fixation d'objectifs SMART pour chaque visite (Vente, Essai, Conseil)

Afrique Formation

5 / Le "Tour d'élevage" : Diagnostic et Découverte

- Observer les animaux (comportement, état corporel, bouses) pour identifier les besoins latents
- Auditer les bâtiments et les équipements (ventilation, distribution d'aliment)
- Questionner l'éleveur sur ses objectifs de production et ses contraintes travail

6 / Argumentation et Présentation de l'offre

- Adapter l'argumentaire au profil SONCAS de l'éleveur (Sécurité, Argent, Confort...)
- Présenter les résultats d'essais (Preuve par la mesure) pour crédibiliser l'offre
- Utiliser des supports visuels et digitaux (Tablette, Vidéos) en situation

7 / Négociation commerciale et Closing

- Défendre ses prix face aux coopératives et groupements d'achat
- Gérer les objections classiques ("C'est trop cher", "Ça ne marchera pas chez moi")
- Techniques de conclusion : l'essai comparatif ou la commande de campagne

8 / Marketing Produit et Lancement de gammes

- Création de gammes saisonnières (ex: Produits de tarissement, Gestion du stress thermique)
- Positionnement prix et mix-marketing adapté au canal de distribution
- Outils d'aide à la vente (Fiches techniques, OAD - Outils d'Aide à la Décision)

9 / Gestion des Grands Comptes (Key Account Management)

- Spécificités de la négociation avec les Intégrateurs et les Usines d'aliment (B2B pur)
- Construction de partenariats techniques et R&D
- Contrats cadres et gestion des remises de fin d'année (RFA)

10 / Digitalisation de la relation commerciale

- Utilisation du CRM pour le suivi client et le partage d'informations
- Vente omnicanale : articulation entre visite terrain, télévente et e-commerce

Afrique Formation

- Services connectés : applis de suivi de troupeau comme outil de fidélisation

11 / Fidélisation par le Service et le Suivi Technique

- Le SAV proactif : analyser les résultats après la vente pour ajuster le conseil
- Organisation de réunions techniques et tours de plaine collectifs
- Gestion des réclamations : transformer un litige en opportunité de confiance

12 / Communication et Image de Marque

- Valoriser l'engagement RSE de l'entreprise (Démédication, Soja responsable)
- Participer aux salons professionnels (SPACE, Sommet de l'Élevage)
- Témoignages clients et "Success Stories" comme vecteurs de communication

13 / Management de la performance commerciale

- Suivi des objectifs individuels et collectifs (Tonnage, Marge, Nouveaux clients)
- Analyse des taux de transformation des devis
- Reporting d'activité et remontée d'informations terrain

14 / Plan d'Action Commercial (PAC)

- Construire son PAC annuel par secteur et par gamme
- Définir les actions promotionnelles et les temps forts de l'année
- Budget prévisionnel et moyens associés

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

18 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés