



OBJECTIFS

À la fin de la formation, le stagiaire sera en capacité de concevoir et mettre en œuvre une démarche de commercialisation d'un produit brassicole, en identifiant les circuits de vente adaptés, en définissant une stratégie de valorisation et en argumentant son offre dans un objectif de développement économique de l'exploitation.

VALIDATION DE LA FORMATION

Délivrance de la CAPACITÉ 5 du BP REA :
RNCP38093BC05 - Valoriser les produits ou services de l'entreprise

CONDITIONS D'ACCÈS

Public ciblé : Exploitants agricoles, brasseurs, acteurs de la vente directe et des circuits courts.

Prérequis : Aucun.

Délai d'accès à la formation : En fonction des sessions programmées

ORGANISATION DE LA FORMATION

Plan de la formation : Formation de 36h sur 5 jours

Modalités d'évaluation : Explication orale lors de la production

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement : Experts en commercialisation, supports pédagogiques adaptés, laboratoire d'analyse sensorielle, mises en situation liées aux actes de vente, plateau technique adapté à l'exploitation agricole, micro-brasserie de dimension professionnelle.

CONTENU DE LA FORMATION

- Identifier les caractéristiques des produits ou services à valoriser
- Choisir un ou plusieurs circuits de commercialisation adaptés

- Mettre en œuvre des actions de communication et de promotion
- Respecter la réglementation liée à la mise sur le marché
- Évaluer les retombées de la stratégie de valorisation

DÉBOUCHÉS

Cette formation permet aux exploitants agricoles, porteurs de projet et brasseurs de monter en compétence dans la commercialisation et la valorisation de produits brassicoles, dans le cadre du développement de leur activité.

CONDITIONS D'ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Acquérir les connaissances indispensables à la compréhension de l'environnement commercial d'un produit brassicole, maîtriser les contraintes réglementaires, économiques et relationnelles liées à sa mise sur le marché

PRINCIPALES ACTIVITÉS DU MÉTIER VISÉ PAR L'ACTION DE FORMATION

Réaliser les actions de commercialisation d'un produit brassicole, de la définition de l'offre à la mise en vente.

Mettre en œuvre une stratégie de vente adaptée aux différents circuits de commercialisation.

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

OÙ : Lycée Biotech/Douai

458 Rue de la Motte Julien - 59500 Douai

QUAND : du 2 au 6 mars 2026

INSCRIPTION :

<https://forms.gle/Zp85QukZQ1VUyi1R8>

PRIX : 1150€ TTC /personne

CONTACT : florian.cox@educagri.fr

06.35.27.66.27