

# Mieux vendre les valeurs ajoutées à l'éleveur laitier

**Public concerné :**  
commerciaux et  
technico-  
commerciaux

**Pré-requis:**  
expérience  
souhaitée de la  
vente d'aliment en  
élevage laitier

**Nombre de  
participants :**  
10 à 12

## Contenu du stage

- Les principaux produits et charges d'un élevage laitier
- Le budget partiel
- L'impact économique des variations de taux
- L'impact économique de la variation du produit viande
- L'impact économique de la variation du niveau de production
- Les charges liées au renouvellement
- Les frais sanitaires

## Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Questionnaire
- Exercices
- Remise d'un support pédagogique

## Objectif général

Connaître l'échelle de valeur des principaux produits et charges d'un élevage laitier.

Savoir réaliser une démonstration économique simplement et rapidement.

## Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Identifier la nature du risque social
- Comprendre la hiérarchie des règles sociales
- Maîtrise des notions de produits, charges, marge brute, EBE, résultat, budget partiel
- Connaissance de l'échelle de valeur des principaux postes de produits et de charges
- Savoir-faire en démonstration :
  1. de l'impact de la variation des taux
  2. de l'impact de la variation du produit viande
  3. de l'impact de la variation du niveau de production
  4. de l'impact du renouvellement
  5. de l'impact des frais sanitaires

## Indicateurs de l'application des acquis

- Nombre et pertinence des démonstrations et argumentations économiques

**Durée :**  
1 jour

**Lieu :**  
Sur site

## Préparation et suivi de stage

### Avant la formation

- A définir

### Après la formation

- Vérification du savoir-faire et de l'utilisation lors des accompagnements terrain