



OPTIMISER LA COMMERCIALISATION ET LA COMMUNICATION DE VOS CHEVAUX

Objectif : Permettre aux stagiaires de structurer et professionnaliser la commercialisation d'un cheval, en maîtrisant les outils de communication, de diffusion et d'organisation des essais, afin de sécuriser et optimiser le processus de vente.

Contenu de la formation

- Analyse du cheval et de son positionnement marché
- Méthodologie de fixation du prix
- Structure et rédaction d'une annonce professionnelle
- Bases de la photo et de la vidéo de vente
- Choix des plateformes et stratégie de diffusion
- Organisation et sécurisation des essais
- Gestion des échanges acheteurs
- Construction d'un processus de vente reproductible

Objectifs pédagogiques opérationnels :

- Identifier le profil commercial d'un cheval
- Fixer un prix cohérent en lien avec le marché
- Structurer une annonce claire et professionnelle
- Réaliser des photos et vidéos adaptées à la vente
- Choisir les canaux de diffusion pertinents
- Gérer les contacts acheteurs et organiser des essais
- Mettre en place un mini-process de vente structuré



Durée : 14 heures
(2 journées de 7h)



1 à 10 stagiaires



Lieu : Présentiel



Voir les tarifs

Public visé



- Propriétaires de chevaux
- Cavaliers amateurs
- Éleveurs
- Cavaliers professionnels débutants
- Structures équestres (écuries, élevages, centres équestres)
- Porteurs de projet dans la commercialisation équine

Prérequis



- Connaissance de base du cheval et de son utilisation
- Avoir un cheval à vendre ou un projet de commercialisation
- Savoir utiliser les outils numériques de base (mail, photo, vidéo)



**VOUS ÊTES EN SITUATION
D'HANDICAP ?**

Nos formations peuvent vous être accessibles. Néanmoins, la validation de certaines formations peut prévoir certains cas pratiques. Une étude sera réalisée en amont afin de vérifier la faisabilité de la formation. Pour toute information : martelcamlle7@gmail.com



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

Supports pédagogiques écrits et numériques (PDF)

Checklists (annonce, photo, vidéo, diffusion)

Modèles de scripts acheteurs

Plans de diffusion type

Installations adaptées (salle + accès terrain si nécessaire)

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques ciblés
- Ateliers pratiques et mises en situation
- Études de cas réels
- Analyse de supports existants (annonces, vidéos)
- Échanges collectifs et retours individualisés

Financements possibles

- ✓ VIVEA (selon statut)
- ✓ OPCO (selon activité professionnelle)
- ✓ FAF / Fonds propres
- ✓ Entreprises / structures équestres

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Évaluation de positionnement en début de formation
- Évaluations formatives tout au long de la formation
- Évaluation finale portant sur la construction d'une annonce complète et la présentation d'un mini-process de vente structuré.

Une attestation de fin de formation est délivrée au stagiaire.



CAMILLE MARTEL

Formatrice diplômée et experte en valorisation et commercialisation de chevaux de sport



N'hésitez pas à nous contacter



06.03.84.24.46



martelcamille7@gmail.com