

COMMERCIALISATION



ÉTABLIR SA STRATEGIE COMMERCIALE A PARTIR D'UNE ETUDE DE MARCHÉ

Paysans et porteurs de projet formez-vous !

Venez mettre en place votre stratégie commerciale pour développer votre entreprise.

Public : porteur(se)s de projet, paysan(ne)s installé(e)s souhaitant revoir sa stratégie commerciale,

Pré-requis : connaître les différents circuits de commercialisation existants

Objectif pédagogique : être en capacité à formuler un plan d'action de communication.

Date : lundi 24 novembre 2014 de 9h à 17h

Lieu : Dans les locaux de Pays d'Aix Association, 16 Place Romée de Villeneuve, 13090 Aix-en-Provence - Salle 301

Formateur : Maïté MARTINEZ animatrice à l'ADEAR13

PROGRAMME

Analyse des différents aspects relatifs à l'élaboration d'une stratégie commerciale

- ✿ Connaître la règle des « 4P » (politique de positionnement, de prix, de produit et de promotion) et les organisations qui en découlent
- ✿ Analyse comparative d'exemples de stratégies commerciales de différents producteurs

Mettre en place une étude de marché pour définir sa stratégie commerciale

- ✿ Analyse des composantes de l'étude de marché et des méthodes associées
- ✿ Construire ses outils d'enquête
- ✿ Elaborer une étude de marché



Inscrivez-vous auprès de
l'ADEAR 13 au 04.90.55.17.86
ou contact@adear13.com