

Stratégie de commercialisation en circuits courts

→ 9 Novembre 2016

Lieu : Locaux des CIVAM du Gard
St Nazaire des Gardies

Depuis plusieurs années, les circuits courts de commercialisation des produits agricoles et alimentaires connaissent un succès croissant. Diverses modalités de vente se développent, chacune avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques (vente, logistique, conditionnement, etc). En s'appuyant sur des présentations, des ateliers de mise en pratique et des échanges, cette formation vous permet de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils avant de vous lancer dans la vente en circuits courts.

Public

- Agriculteurs et agricultrices installés, porteurs de projet et candidats à l'installation.
- Salariés agricoles.

Intervenants

- Nabil HASNAOUI AMRI, Alimententerres

Objectifs

- Connaître les différentes formes de commercialisation en circuits courts et leurs implications pour le producteur.
- Construire une stratégie de commercialisation en circuits courts adaptée à sa situation pour valoriser sa production.
- Utiliser des outils de gestion et de pilotage de la commercialisation pour calculer ses coûts et raisonner ses choix.

Contenu

- Diversité des circuits de commercialisation et des publics.
- Règle des « 4P » (public, prix, produit, promotion).
- Éléments à prendre en compte dans le choix de ses circuits de commercialisation.
- Outil d'aide à la décision pour construire sa stratégie commerciale.
- Outils de calcul des prix et test commercial.
- Exercices de mise en pratique.



→ Inscription obligatoire

Compléter et retourner le bulletin d'inscription

→ **Plus d'info ?** Contactez Nina BIGAUD,
chargée de projets FD CIVAM 30
04 66 77 14 55 - bigaud@civamgard.fr

Infos pratiques

Repas : apporter
votre pique-nique !