

# Choisir ses circuits de commercialisation selon ses valeurs

## Objectifs de la formation

Etre capable de raisonner sa stratégie commerciale tout en conservant ses valeurs

## Déroulé

Jour 1:

Trajectoire et perceptions de la place de la vente dans le projet ou l'activité  
Les différents circuits de commercialisation  
Quels choix à faire dans l'élaboration de sa stratégie commerciale?  
Notion de trajectoire commerciale  
Quels circuits de vente pour quel(s) public(s)?

Jour 2:

Visite d'un point de vente collectif  
Retours et échanges sur la visite

Réflexion et élaboration de sa stratégie de commercialisation :

- quelles valeurs transmettre?
- quel public ?
- Comment construire et suivre sa stratégie commerciale?
- Quelles étapes ?

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 2 jour(s)

**Date limite d'inscription** 25/11/2016

### Tarifs

Non agricole 350€  
Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA  
Caution de 50€ (non encaissée et restituée si présence à la formation) /  
Adhésion obligatoire à l'ADDEARG (15€ ou 7€ petits budgets)

### Plus de renseignements

Sarah PEREZ  
ADEAR Gard  
26 rue Centrale  
30190 Saint Geniès de Malgoirès  
Tel. 04 66 63 18 89  
addearg.formation@gmail.com

N° d'organisme de formation :  
91300275330

## Dates, lieux et intervenants

**02 déc 2016**

09:00 - 17:00 (7hrs)

Locaux de l'ADDEARG  
30190 Saint-Géniès de Malgoirès

Nabil Hasnaoui Amri, formateur

**16 déc 2016**

09:00 - 17:00 (7hrs)

Locaux de l'ADDEARG  
30190 Saint-Géniès de Malgoirès

Nabil Hasnaoui Amri, formateur

## Partenaire(s)



## Financier(s)



## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))