

Adapter un Point de Vente Collectif à un emplacement en centre-ville

Objectifs de la formation

Adapter le projet de point de vente collectif à une implantation en centre-ville. La visite de 2 PVC similaires en Rhône-Alpes alimentera la réflexion.

Déroulé

Nous appliquerons la même grille d'analyse aux deux PVC de Rhône Alpes et à la boutique d'Alès :

1. Analyse de la zone de chalandise et du type de clientèle. Analyse de l'environnement commercial (évaluer la concurrence et les pôles d'attraction commerciaux) ;
2. Analyse du positionnement commercial : gamme de produits proposés, politique tarifaire et prix appliqués, conséquences sur la formation du chiffre d'affaires de la boutique ;
3. Analyse de la stratégie marchande d'un PVC de centre-ville : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente ;
4. Application à la boutique d'Alès : élaborer une stratégie : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente

Infos complémentaires



Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 08/11/2010

Tarifs

Formation prise en charge pour les stagiaires éligibles VIVEA

Plus de renseignements

Contact : Marie Largeaud

Mas de Saporta
Maison des Agriculteurs Bât. B
34875 Lattes

Tel : 04 67 20 88 93

Email : reseaboutiquespaysannes (at) yahoo.fr

Dates, lieux et intervenants

09 déc 2010
08:00 - 20:00

Privas (Ardèche) et Roussillon (Isère)

Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes LR
Aurélie Dumonet et des producteurs, Terre d'envies
Rhône-Alpes

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](#))