

Etablir sa stratégie commerciale à partir d'une étude de marché

Objectifs

Connaitre les différents aspects d'une stratégie commerciale et les outils pour la mettre en place

Pré-requis

Connaitre les différents circuits de distribution existants

Contenu

Matin :

- Connaitre 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

Après-midi :

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

Dates, lieux et intervenants

24 nov 2014

09:00 - 17:00 (7hrs)

Locaux de Pays d'Aix Association, 16 Place
Romée de Villeneuve (Salle 301)
13 090 Aix en Provence

Maité MARTINEZ, animatrice ADEAR 13 spécialisées
dans les circuits de distribution et la gestion des
terroirs

Bulletin d'inscription

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à l'ADEAR13, 2 avenue du Colonel Noël Reynaud, 13660 ORGON

Infos complémentaires



Durée de la formation 1 jour(s)

Tarifs

Adhérent 140€

Non adhérent 140€

Non agricole 140€

gratuit pour les agriculteurs éligibles
VIVEA

Contactez l'ADEAR 13 pour connaitre les
conditions de prise en charge des
formations

Plus de renseignements

Maité MARTINEZ

contact@adear13.com

ADEAR 13 : 04.90.55.17.86

Taux de satisfaction : %

Repas tiré du sac entre 12h30 et 13h30



Modalités d'accès :

[Conditions générales de formation](#)

[Règlement intérieur](#)