

# Tenir un stand sur un marché : norme, réglementation, attractivité et communication

## Objectifs

Acquérir les connaissances liées à la réglementation et à la bonne communication pour bien vendre sur un marché

## Pré-requis

Aucun

## Contenu

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

- > Les conditions d'accès à un marché de plein vent ou de producteur
  - > Le fonctionnement des règlements communaux des marchés et des obligations qui en découlent
  - > Le respect des règles d'hygiène, de la température de conservation, et d'étiquetage
  - > Exercice à partir de photos exposants des cas pratiques
- 2 - Mettre en place une étude de marché pour définir sa stratégie commerciale :
- > La qualité de l'emplacement et le maintien de la durée
  - > La présentation attractive de l'étal (volume, couleur, identité, etc.)
  - > Les différents supports de communication pour vendre sur un marché
- > Animer son étal

## Dates, lieux et intervenants

**23 mars 2015**

13 090 Aix en Provence

Maïté Martinez, animatrice ADEAR 13

09:00 - 17:00

## 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€

Ces tarifs correspondent au montant de la formation hors prise en charge par VIVEA ou un OPCA

### Plus de renseignements

Maïté MARTINEZ

contact@adear13.com

ADEAR 13

Association pour le développement de l'emploi agricole et rural des Bouches du Rhône

**Taux de satisfaction :** %

Repas tiré du sac entre 12h30 et 13h30



**Modalités d'accès :**

[Conditions générales de formation](#)

[Règlement intérieur](#)