

# Commercialiser les produits de sa ferme en circuits-courts et vente directe.

## De la mise en place de la stratégie commerciale, à l'élaboration d'une communication adaptée

### Objectifs de la formation

Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

### Pré-requis

Aucun.

### Déroulé

23 janvier :

Raisonner sa stratégie commerciale et atteindre une rentabilité économique

Connaitre les différents circuits de commercialisation

Repérer et analyser les opportunités de son territoire

Savoir réaliser une étude de marché et définir ses prix

Identifier les étapes de la stratégie commerciale

24 janvier :

Adapter sa communication et sa relation client à son mode de commercialisation

Visite d'un lieu de vente : analyse de la stratégie commerciale et communication en présence

Acquérir les fondamentaux de la communication en vente directe et circuits courts

(supports, contenus, plan de communication)

Développer une relation client et fidéliser (posture de vente, mise en place d'événements).

### Dates, lieux et intervenants

**23 janv 2017** à définir  
09:00 - 17:00 (7hrs) 13

**24 janv 2017** à définir  
09:00 - 17:00 (7hrs) 13

### 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

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

### Infos complémentaires



**Durée de la formation** 2 jour(s)

### Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles  
VIVEA

### Plus de renseignements

Lost Allison

contact@adear13.com

ADEAR des Bouches du Rhône

2 avenue du Colonel Reynaud

13660

ORGON

Tel. 04.90.55.17.86

Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'ADEAR 13

Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'ADEAR 13