

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

Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

Pré-requis

Aucun.

Contenu

23 janvier :

Raisonner sa stratégie commerciale et atteindre une rentabilité économique

Connaître 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

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

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

[Conditions générales de formation](#)

[Règlement intérieur](#)

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

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