

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

27 mars 2017 à définir
09:00 - 17:00 (7hrs) 13

Maité Martinez, animatrice ADEAR 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 1 jour(s)

Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements

Lost Allison
contact@adear13.com
Adear 13
2 av. du Colonel Reynaud
13660 Orgon

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :