

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

Objectifs

De la mise en place de la stratégie commerciale, à l'élaboration d'une communication adaptée. Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

Contenu

Identifier les différents aspects de la stratégie commerciale et s'appuyer sur son territoire.

Construire son propre projet et adapter sa communication

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs

Non adhérent 350€

Non agricole 350€

gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Nos formations ont un coût de 175€/jour.

Les agriculteurs (chef d'exploitation, cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial), et les personnes en démarche d'installation munies d'une attestation délivrée par le PAI sont pris en charges par l

Plus de renseignements

Lost Allison

alost@adear13.com

ADEAR 13 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](#)

Dates, lieux et intervenants

29 janv 2018 Bouches-du-Rhône
09:00 - 17:00 (7hrs) 13 A définir

30 janv 2018 Bouches-du-Rhône
09:00 - 17:00 (7hrs) 13 A définir

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

Anne Coppola, référente commercialisation/circuit-court à l'ADEAR 13.

Anne Coppola, référente commercialisation/circuit-court à l'ADEAR 13.