

Acquérir la posture d'entrepreneur : Définir une stratégie de commercialisation

Objectifs de la formation

Etre capable de définir une stratégie de commercialisation et communiquer sur ses produits et sur son métier

Déroulé

Présentation des bases de la communication d'entreprise et lister les outils de communication existants, leur rôle, leur cible, leur utilité

Les points à prendre en compte pour travailler sur l'image de son exploitation et ses produits : construire son image,

un titre accrocheur, un argumentaire de vente

Éléments pour définir une stratégie commerciale :

- lister les produits, sous-produit, effet de gamme, et valider les hypothèses de commercialisation

- Imaginer les stratégies de différenciation pour se positionner en complémentarité.

- Faire connaître son exploitation, mettre en valeur ses produits, son métier et

valoriser ses atouts vis à vis de la

concurrence

Infos complémentaires

Organisée par ADEAR Côtes d'Armor

Durée de la formation 1 jour(s)

Date limite d'inscription 30/05/2019

Tarifs

Adhérent 14€

Non adhérent 14€

Non agricole 14€

gratuit pour les agriculteurs éligibles

VIVEA

Plus de renseignements

Cédric Bernard

agriculturepayanne@wanadoo.fr

ADEAR Côtes d'Armor

Agriculture paysanne 22

93 boulevard Edouard Prigent

22000

Saint-Brieuc

Tel. 02.96.78.95.41

Fax. 02.96.94.16.28

repas partagé

Dates, lieux et intervenants

06 juin 2019

09:30 - 17:30 (7hrs)

93 boulevard Edouard Prigent

22000 Saint-Brieuc

Sylvain Couanon, Formateur en communication au

sein de la CAE Avant-premières

Charles Souillot, conseiller formateur indépendant

spécialisé sur les questions agricoles

Co-organisateur(s)

Financeur(s)



Bulletin d'inscription

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à

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