

Commercialiser les produits de ma ferme auprès des restaurateurs

Objectifs

Construire une stratégie de communication pour démarcher les restaurateurs. Définir les attentes des restaurateurs. Identifier les différents modes de commercialisation auprès des restaurateurs.

Enjeux

Vous souhaitez diversifier vos circuits de commercialisation ? La vente aux restaurateurs vous intéresse ? Vous ne savez pas comment approcher cette clientèle ? Vous vous posez des questions sur le fonctionnement de cette clientèle particulière (régularité, quantité) ?

Pré-requis

Aucun

Contenu

Cette formation est composée de témoignages qui permettront d'apporter les éléments nécessaires pour avoir une vision globale de la commercialisation aux restaurateurs :

- L'auberge du Castellans (La Roque d'Anthéron) : restaurant qui se fournit en grande partie auprès des producteurs locaux.
- La Plateforme Paysanne Locale : collecte, transport et livraison de produits issus de l'agriculture du territoire, en direction des commerçants et des restaurateurs indépendants, ainsi que de la restauration collective de Marseille et de sa région.
- François Borel (chevrier) et Nicolas Borde (maraîcher) : vente de la production aux restaurateurs.

La vente aux restaurateurs via un intermédiaire qui peut être une plateforme (système de collecte, transport et livraison des produits aux restaurateurs) :

- comprendre les enjeux de la vente aux plateformes (prix, livraison, communication, relationnel),

Stratégie de communication afin de démarcher au mieux les restaurateurs : savoir présenter son produit (support de communication), posture de vente et clés relationnelles, définir les attentes des restaurateurs afin d'adapter au mieux l'approche de cette clientèle.

Quelle type de relation et quelle organisation à mettre en place ? :

- gestion de l'approvisionnement (livraison, quantités, régularité),
- définir/négocier les prix avec le restaurateur (comment aborder la notion de "prix juste"),
- organisation de la production/calendrier du restaurant

Dates, lieux et intervenants

10 déc 2019

09:00 - 17:00 (7hrs)

A définir

13 A définir

Allison Lost

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 1 jour(s)

Date limite d'inscription 06/12/2019

Tarifs

Non adhérent 140€

Non agricole 140€

gratuit pour les agriculteurs éligibles

VIVEA

Nos formations ont un coût de 140€/jour.

Les agriculteurs (chef d'exploitation,

cotisant solidaire, conjoint collaborateur,

aide familial), et les personnes en

démarche PPP sont pris en charges par

VIVEA

Plus de renseignements

Allison Lost

alost@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](#)