

Etre capable de fixer ses prix en vente directe et circuits courts

Objectifs

Savoir fixer un prix adapté et le justifier auprès de ses clients, pour les produits et services développés en vente directe et en circuits courts.

Contenu

- Quels produits pour quels publics et à quels prix ?
- Méthodes de fixation des prix pour des produits « standards », « innovants » ou « différenciés » (bio, paysan, appellation, ...) et/ou services « de proximité » (accueil, livraison, commande groupée...)
- Passer du suivi comptable au calcul des coûts de revient, et à la fixation d'un prix plancher
- Construire une politique tarifaire, développer une gamme adaptée aux demandes identifiées

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles
VIVEA

Fédération des CIVAM de l'Hérault
Maison des agriculteurs - Bât. B Mas de
Saporta - CS 50023
34875
Lattes Cedex
Tel. 04 67 92 42 23
www.civam34.fr
N° d'organisme de formation : 91 340
157 534

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

16 oct 2013 à définir
09:30 - 17:30 (7hrs) 34

06 nov 2013 à définir
09:30 - 17:30 (7hrs) 34

Nabil Hasnaoui Amri, chargé de mission Circuits courts
CIVAM 34

Nabil Hasnaoui Amri, chargé de mission Circuits courts
CIVAM 34

Financier(s)



Financement de la formation et pièces à fournir

Bulletin d'inscription

Nom _____

Prenom _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____
--

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