

# Adapter un Point de Vente Collectif à un emplacement en centre-ville

## Objectifs de la formation

Adapter le projet de point de vente collectif à une implantation en centre-ville. La visite de 2 PVC similaires en Rhône-Alpes alimentera la réflexion.

## Contenu

Nous appliquerons la même grille d'analyse aux deux PVC de Rhône Alpes et à la boutique d'Alès :

1. Analyse de la zone de chalandise et du type de clientèle. Analyse de l'environnement commercial (évaluer la concurrence et les pôles d'attraction commerciaux) ;
2. Analyse du positionnement commercial : gamme de produits proposés, politique tarifaire et prix appliqués, conséquences sur la formation du chiffre d'affaires de la boutique ;
3. Analyse de la stratégie marchande d'un PVC de centre-ville : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente ;
4. Application à la boutique d'Alès : élaborer une stratégie : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)  
**Date limite d'inscription** 08/11/2010

### Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

### Plus de renseignements

Contact : Marie Largeaud

Mas de Saporta  
Maison des Agriculteurs Bât. B  
34875 Lattes

Tel : 04 67 20 88 93

Email : reseauboutiquespaysannes (at) yahoo.fr

**Taux de satisfaction** : %



**Modalités d'accès** :

## Dates, lieux et intervenants

**09 déc 2010**  
08:00 - 20:00

Privas (Ardèche) et Roussillon (Isère)

Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes LR  
Aurélié Dumonet et des producteurs, Terre d'envies  
Rhône-Alpes

## Financier(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](#))