

COMMERCIALISATION



## COMMERCIALISER LES PRODUITS DE SA FERME EN VENTE DIRECTE ET CIRCUITS COURTS : De la mise en place de la stratégie commerciale, à l'élaboration d'une communication adaptée



### Paysans et porteurs de projet formez-vous !

Venez mettre en place votre stratégie commerciale pour développer votre entreprise et acquérir les bases de la communication.

### PROGRAMME SUR 2 JOURS

*Lundi 18 janvier*

#### Raisonner sa stratégie commerciale et atteindre une rentabilité économique

- ✿ Connaître les différents circuits de commercialisation
- ✿ Repérer et analyser les opportunités de son territoire
- ✿ Savoir réaliser une étude de marché et définir ses prix
- ✿ Identifier les étapes de la stratégie commerciale

*Mardi 19 janvier*

#### Adapter sa communication et sa relation client à son mode de commercialisation

- ✿ Visite d'un lieu de vente : analyse de la stratégie commerciale et communication en présence
- ✿ Acquérir les fondamentaux de la communication en vente directe et circuits courts (supports, contenus, plan de communication)
- ✿ Développer une relation client et fidéliser (posture de vente, mise en place d'évènements)

**Public** : porteur(se)s de projet, paysan(ne)s installé(e)s souhaitant se professionnaliser en vente directe et circuits courts

**Pré-requis** : aucun

**Objectif pédagogique** :  
Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme

**Date** : lundi 18 et mardi 19 janvier 2016, de 9h à 17h

**Lieu** : Maison des Paysans et du Monde Rural, 2 av Colonel Noel Reynaud, 13 660 ORGON  
Visite d'un lieu de commercialisation le deuxième jour, puis retour à Orgon

**Formateur** : Maïté MARTINEZ animatrice à l'ADEAR13



Inscrivez-vous auprès de l'ADEAR 13 au  
**04.90.55.17.86** ou [contact@adear13.com](mailto:contact@adear13.com)

Nos formations ont un coût de 140€/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 le Vivéa.