

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



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

Pré-requis : aucun

Objectif pédagogique :

Maitriser les aspects de la stratégie commerciale et de la communication de sa ferme

Date : 1er et 2 avril 2019

Horaire : de 9h00 à 17h00

Lieu : Maison des paysans à Orgon

Formateur : Maïté Martinez, animatrice à l'ADEAR13

Mode de validation :

Une attestation de présence sera

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 1er avril

Identifier les différents aspects de la stratégie commerciale et s'appuyer sur son territoire

- ✿ Identifier les différents circuits de commercialisation (avantage/inconvénient/conditionnalité) en vente directe et circuits courts
- ✿ Repérer et analyser les opportunités de son territoire, s'appuyer sur les acteurs et l'appliquer à son projet
- ✿ Visite d'un lieu de vente : analyse de la stratégie commerciale et communication en présence du paysan

Mardi 2 avril

Construire son propre projet et adapter sa communication

- ✿ Identifier les étapes de la stratégie commerciale et savoir réaliser une étude de marché
- ✿ Acquérir les fondamentaux de la communication écrite (types de supports, contenus) et de la relation client (posture de vente, mise en place d'évènements) en vente directe et circuits courts
- ✿ Mettre en place un plan de communication adapté à son projet

Inscrivez-vous auprès de l'ADEAR 13 au
04.90.55.17.86 ou contact@adear13.com



Nos formations ont un coût de 150€/jour/stagiaire. Merci de se rapprocher de l'ADEAR 13 pour les différents modalités de prise en charge.