Commercialiser à la ferme

Objectifs
■ Connaître les spécificités de la vente à la ferme. • Maîtriser la réglementation à respecter. • Acquérir les bases pour aménager un point de vente attractif.

Enjeux
La vente directe favorise le lien direct entre paysans et consommateurs. Dans le Gard, c'est d'ailleurs la modalité de circuits courts la plus répandue. Avant de vous lancer dans de la vente à la ferme, venez prendre connaissance des implications de l'ouverture de votre ferme au public, des règles à respecter mais aussi des moyens de vente les plus efficaces.

Contenu
• Visite d'un point de vente à la ferme sur la base d'une grille d'observation (signalisation, abords, aménagement, mise en valeur des produits, étiquetage, hygiène, etc). • Échange avec le-la producteur-trice et retour d'expériences : posez toutes vos questions !
Sur la base de la visite et des projets de chaque participant : • Débriefing de l'étude de cas : point de vigilance et les essentiels à retenir • Présentation des différentes modalités de vente à la ferme • Atouts et contraintes. • Réglementation de la vente à la ferme. • Déroulement de la vente et compétences-clés. • Mettre en place un lieu attractif.

Infos complémentaires

Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 08/02/2019

Tarifs
Porteurs de projet non éligibles au Vivea, démandeurs d'emploi, salarié agricoles: nous contacter

Plus de renseignements
Camille VILLAJOS
villajos@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
216 Chemin de campagne
30250
SOMMIERES
Tel. 04.66.77.11.12
N° d'organisme de formation : 91.30.00.40.930

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

12 févr 2019 09:00 - 17:00 (7hrs)	FD Civam Gard 30250 Sommières	Kristel Moinet, auteure du livre «Vente directe et circuits courts» et animatrice au BioCIVAM 11

Financeur(s)

Financement de la formation et pièces à fournir

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _