

# Stratégie de commercialisation en circuits courts

## Objectifs

- Connaître les formes de commercialisation en circuits courts et leurs implications
- Construire une stratégie de commercialisation en circuits courts adaptée à sa situation
- Utiliser des outils permettant de raisonner ses choix

## Enjeux

Les circuits courts de commercialisation connaissent un fort succès ces dernières années. Diverses modalités de vente existent, avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques. Cette formation vous permettra de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils pour vous lancer dans les circuits courts.

## Pré-requis

Aucun pré-requis

## Contenu

A distance (2h) :

Pour mieux préparer la formation, un espace sur internet sera ouvert aux participants avant le début de la formation :

- Diversité des circuits courts
- Application au projet du stagiaire et présentation

En présentiel :

- Identifier les publics associés aux circuits de vente (marchés - clientèles - produits)
- Éléments à prendre en compte pour définir sa stratégie de commercialisation
- Construire son offre compte tenu de la demande, des moyens disponibles et du contexte
- Outils d'aide à la décision pour construire sa stratégie commerciale

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)

**Date limite d'inscription** 01/01/1970

### Tarifs

Non agricole 230€

Autres situations (salariés agricoles, demandeurs d'emploi, RSA, ...): 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 :**

[Conditions générales de formation](#)

## Dates, lieux et intervenants

**10 oct 2019**

09:00 - 17:00 (7hrs)

216 chemin de campagne

30250 Sommières

Nabil HASNAOUI AMRI, consultant et formateur -

Alimenterres

## Co-organisateur(s)



## Financier(s)



Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

## Financement de la formation et pièces à fournir

## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_

Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_

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