Tenir un stand sur un marché : norme, réglementation, attractivité et communication

Objectifs
Acquérir les connaissances liées à la réglementation et à la bonne communication pour bien vendre sur un marché

Pré-requis
Aucun.

Contenu
1 - Analyse des différents aspects relatifs à l'élaboration d'une stratégie commerciale :
>Les conditions d'accès à un marché de plein vent ou de producteur
>Le fonctionnement des règlements communaux des marchés et des obligations qui en découlent
>Le respect des règles d'hygiène, de la température de conservation, et d'étiquetage
>Exercice à partir de photos exposants des cas pratiques
2- Mettre en place une étude de marché pour définir sa stratégie commerciale :
>La qualité de l'emplacement et le maintien de la durée
>La présentation attractive de l'étal (volume, couleur, identité, etc.)
>Les différents supports de communication pour vendre sur un marché
>Animer son étal

Infos complémentaires

Durée de la formation 1 jour(s)

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Lost Allison
contact@adear13.com
Adear 13
2 av. du Colonel Reynaud
13660 Orgon

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

27 mars 2017 09:00 - 17:00 (7hrs)	à définir 13	Maïté Martinez, animatrice ADEAR 13

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Adresse _

_ _

_ _

Courriel _

Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à l'ADEAR13, 2 avenue du Colonel Noël Reynaud, 13660 ORGON