Commercialiser les produits de sa ferme en circuits-courts et vente directe.

De la mise en place de la stratégie commerciale, à l’élaboration d’une communication adaptée

Objectifs
Maitriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

Pré-requis
Aucun.

Contenu
23 janvier :
Raisonner sa stratégie commerciale et atteindre une rentabilité économique
Connaitre 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

24 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’événements).

Infos complémentaires

Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Lost Allison
contact@adear13.com
ADEAR des Bouches du Rhône
2 avenue du Colonel Reynaud
13660
ORGON
Tel. 04.90.55.17.86

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

23 janv 2017 09:00 - 17:00 (7hrs)	à définir 13	Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'ADEAR 13
24 janv 2017 09:00 - 17:00 (7hrs)	à définir 13	Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'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