# 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**<br>09:00 - 17:00 (7hrs) | à définir<br>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