Commercialiser en Point de Vente Collectif

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités, atouts et contraintes de la commercialisation en magasin de producteurs et boutique paysanne - Etre capable de raisonner l'aménagement, la présentation et la communication de la boutique pour bien vendre ses produits

ENJEUX

Depuis plusieurs années, les circuits courts de commercialisation des produits agricoles et alimentaires connaissent un succès croissant. Diverses modalités de vente se développent, chacune avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques (vente, logistique, conditionnement, etc). En s'appuyant sur des présentations, des retours d'expérience de professionnels, des ateliers pratiques et des échanges, cette formation vous permet de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils pour la commercialisation en point de vente collectif.

PRÉ-REQUIS

Aucun

CONTENU

- Présentation des différents systèmes de vente en collectif
- Savoir accueillir le client
- Raisonner l'aménagement intérieur et l'organisation d'une boutique
- Présenter les produits de façon attractive en boutique et communiquer pour mieux vendre
- Visite d'un magasin de producteurs (les Halles de Vézénobres) et témoignage: analyse de la situation du magasin, repérage des points faibles et des points forts

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
FD CIVAM du Gard

DURÉE : 1 jour(s)

TARIFS

Adhérent	**140 €**
Non adhérent	**140 €**
Non agricole	**180 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Autres situations (demandeurs d'emploi, RSA, ...) : nous contacter

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Nina Bigaud
bigaud@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
Domaine de Puechlong
30170
SAINT NAZAIRE DES GARDIES
Tel. 04.66.77.11.12
Fax. 04.66.77.10.83
N° d'organisme de formation : 91.30.00.40.930

NOTE : Apporter son pique-nique

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
17/11/2016	Domaine de Puechlong 30610 Gard	- Patrick VANUXEEM, maraîcher bio, Halles de Vézénobres - Pascale MEJEAN, animatrice, Réseau Boutiques paysannes - Catherine GOUGNAUD, BIOCOOP "La fourmi et la cigale"

THÈMES

Création d\'activité / diversification
Commercialisation / circuits courts
S'associer / coopérer

FINANCEURS

VIVÉA
Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.

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