J\'anime mon stand sur un marché

OBJECTIFS

Donner aux producteurs pratiquant la vente directe sur les marchés de détail des clefs pour constituer des stands attractifs

CONTENU

La formation est composée de phases d'apport et d'échanges sur des cas concrets qu'ont déjà pu rencontrer les participants dans le cadre de leur activité, à savoir :
- La compréhension des enjeux de l'animation de son stand et la définition de ses objectifs (enjeux commerciaux, enjeux économiques…)
- La construction de l'offre (la clientèle et ses attentes, les règles de construction de l'offre)
- La mise en valeur des produits pour capter la clientèle, susciter la curiosité, développer les achats (le cheminement des clients, les règles de présentation des produits, les règles de couleurs, les aides à la vente…)
- L'assurance de la qualité de l'information sur le lieu de vente (« charte graphique » du stand)
- L'accueil des clients sur le stand
- Savoir mener une animation (cas pratiques)

Les participants sont invités à amener des photos et vidéos de leur stand, qui serviront de support complémentaire à la formation

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
CIVAM bio 34

DURÉE : 1 jour(s)

DATE LIMITE : 30/11/2012

TARIFS
Finançable par le fond de formation Vivea

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
CIVAM Bio 34
Maison des Agriculteurs B
Mas de Saporta - CS50023
34875 LATTES Cedex
tél : 04 67 06 23 90
mail : estelle.belbes@bio34.com

NOTE : possibilité de se restaurer aux Saveurs de l\'Escale (restaurant bio à St André de Sangonis) réservation auprès du CIVAM Bio 34

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
05/12/2012	Lycée agricole 34150 Hérault	Gilles MOREAU : formateur consultant de Progress'scion (entreprise de conseil sur les circuits courts)

PARTENAIRES

FINANCEURS

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