Cibler et construire sa communication en circuits courts

Stratégie, posture et supports

OBJECTIFS

Améliorer les techniques de vente par la mise en place des outils de la communication

PRÉ-REQUIS

Être capable de formuler ses choix de circuits de distribution

CONTENU

Matin :
- Examen des différents supports de communication existants et leurs applications
- Construire un contenu (texte, image, etc.) en rapport avec son positionnement et ses clients.
- Connaitre les règles relatives à la publicité (enseigne, pré-enseigne, etc.)

Après-midi :
- Analyse comparée de différents supports et de l'approche des concepteurs
- Construire un plan de communication par une approche multidimensionnelle
- Organiser un évènement sur sa ferme

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ARDEAR PACA - Bouches du Rhône

DURÉE : 1 jour(s)

TARIFS

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

Finançable par le fond de formation Vivea

Renseignez-vous auprès de l'ADEAR13 sur les conditions de prises en charge

ATTESTATION

Aucune

RENSEIGNEMENTS

Maïté MARTINEZ
contact@adear13.com
ADEAR 13 : 04.90.55.17.86

NOTE : Repas tiré du sac entre 12h30 et 13h30

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
06/10/2014	Locaux de Pays d'Aix Association, 16 Place Romée de Villeneuve (Salle 301) 13 090 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, animatrice ADEAR 13, spécialisée dans la commercialisation en circuits courts et sur la gestion des terroirs

THÈMES

Commercialisation

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