Etablir sa stratégie commerciale à partir d\'une étude de marché

OBJECTIFS

Connaitre les différents aspects d'une stratégie commerciale et les outils pour la mettre en place

PRÉ-REQUIS

Connaitre les différents circuits de distribution existants

CONTENU

Matin :
- Connaitre la règle des 4P (politique de positionnement, de prix, de produit et de promotion) et les organisations qui en découlent
- Analyse comparative d'exemples de stratégies commerciales de différents producteurs

Après-midi :
- Analyse des composantes de l'étude de marché et des méthodes associées
- Construire ses outils d'enquête
- Élaborer une étude de marché

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

Contactez l'ADEAR 13 pour connaitre les conditions de prise en charge des formations

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
24/11/2014	Locaux de Pays d'Aix Association, 16 Place Romée de Villeneuve (Salle 301) 13 090 Bouches-du-Rhône	Maïté MARTINEZ, animatrice ADEAR 13 spécialisées dans les circuits de distribution et la gestion des terroirs

THÈMES

Commercialisation

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