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

ORGANISÉE PAR
ARDEAR PACA - Bouches du Rhône

DURÉE : 1 jour(s)

TARIFS

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

Ces tarifs corespondent au montant de la formation hors prise en charge par VIVEA ou un OPCA

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Maïté MARTINEZ
contact@adear13.com
ADEAR 13
Association pour le développement de l'emploi agricole et rural des Bouches du Rhône

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

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
23/03/2015	13 090 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, animatrice ADEAR 13

THÈMES

Commercialisation

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