

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 correspondent 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](#))