

Commercialiser les produits de sa ferme en circuits-courts et vente directe.

De la mise en place de la stratégie commerciale, à l'élaboration d'une communication adaptée

OBJECTIFS

Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

CONTENU

23 janvier :

Raisonner sa stratégie commerciale et atteindre une rentabilité économique

Connaitre les différents circuits de commercialisation

Repérer et analyser les opportunités de son territoire

Savoir réaliser une étude de marché et définir ses prix

Identifier les étapes de la stratégie commerciale

24 janvier :

Adapter sa communication et sa relation client à son mode de commercialisation

Visite d'un lieu de vente : analyse de la stratégie commerciale et communication en présence

Acquérir les fondamentaux de la communication en vente directe et circuits courts (supports, contenus, plan de communication)

Développer une relation client et fidéliser (posture de vente, mise en place d'événements).

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

ARDEAR PACA - Bouches du Rhône

DURÉE : 2 jour(s)

TARIFS

Finançable par le fond de formation Vivia

ATTESTATION

Aucune

RENSEIGNEMENTS

Lost Allison

contact@adear13.com

ADEAR des Bouches du Rhône

2 avenue du Colonel Reynaud

13660

ORGON

Tel. 04.90.55.17.86

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
24/01/2017	à définir 13 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'ADEAR 13
23/01/2017	à définir 13 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, référente circuits courts et commercialisation de l'ADEAR 13

THÈMES

Commercialisation

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