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

Maitriser 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 Vivea

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)