Tenir un stand sur un marché : norme, attractivité et communication

CONTENU

Analyse des différents aspects relatifs à l'entrée sur un marché
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

Bien communiquer et animer son étale sur un marché
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

Non adhérent	**175 €**
Non agricole	**175 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Nos formations ont un coût de 175€/jour. Les agriculteurs (chef d'exploitation, cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial), et les personnes en démarche d'installation munies d'une attestation délivrée par le PAI sont pris en charges par l

ATTESTATION
Aucune

RENSEIGNEMENTS
Lost Allison
alost@adear13.com
ADEAR 13 Bouches du Rhône
2 avenue du Colonel Reynaud
13660
ORGON
Tel. 04.90.55.17.86

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
25/10/2017	Quartier du Cous Julien 13 Bouches-du-Rhône	Anne Coppola, référente commercialisation/circuit-court à l'ADEAR 13.

THÈMES

Commercialisation

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