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

OBJECTIFS

De la mise en place de la stratégie commerciale, à l'élaboration d'une communication adaptée. Maîtriser les aspects économiques et de communication de sa ferme.

CONTENU

Identifier les différents aspects de la stratégie commerciale et s'appuyer sur son territoire.

Construire son propre projet et adapter sa communication

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ARDEAR PACA - Bouches du Rhône

DURÉE : 2 jour(s)

DATE LIMITE : 25/03/2019

TARIFS

Non agricole	**300 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Nos formations ont un coût de 150€/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

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS

Lost Allison
contact@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
02/04/2019	Bouches-du-Rhône 13660 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, référente commercialisation/circuit-court à l'ADEAR 13.
01/04/2019	Bouches-du-Rhône 13660 Bouches-du-Rhône	Maïté Martinez, référente commercialisation/circuit-court à l'ADEAR 13.

THÈMES

Commercialisation

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