Commercialiser les produits de ma ferme auprès des restaurateurs

OBJECTIFS

Construire une stratégie de communication pour démarcher les restaurateurs. Définir les attentes des restaurateurs. Identifier les différents modes de commercialisation auprès des restaurateurs.

ENJEUX

Vous souhaitez diversifier vos circuits de commercialisation ? La vente aux restaurateurs vous intéresse ? Vous ne savez pas comment approcher cette clientèle ? Vous vous posez des questions sur le fonctionnement de cette clientèle particulière (régularité, quantité) ?

PRÉ-REQUIS

Aucun

CONTENU

Cette formation est composée de témoignages qui permettront d'apporter les éléments nécessaires pour avoir une vision globale de la commercialisation aux restaurateurs :
- L'auberge du Castellas (La Roque d'Anthéron) : restaurant qui se fournit en grande partie auprès des producteurs locaux.
- La Plateforme Paysanne Locale : collecte, transport et livraison de produits issus de l'agriculture du territoire, en direction des commerçants et des restaurateurs indépendants, ainsi que de la restauration collective de Marseille et de sa région.
- François Borel (chevrier) et Nicolas Borde (maraîcher) : vente de la production aux restaurateurs.

La vente aux restaurateurs via un intermédiaire qui peut être une plateforme (système de collecte, transport et livraison des produits aux restaurateurs) :
- comprendre les enjeux de la vente aux plateformes (prix, livraison, communication, relationnel),

Stratégie de communication afin de démarcher au mieux les restaurateurs :
savoir présenter son produit (support de communication), posture de vente et clés relationnelles, définir les attentes des restaurateurs afin d'adapter au mieux l'approche de cette clientèle.

Quelle type de relation et quelle organisation à mettre en place ? :
- gestion de l'approvisionnement (livraison, quantités, régularité),
- définir/négocier les prix avec le restaurateur (comment aborder la notion de "prix juste"),
- organisation de la production/calendrier du restaurant

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ARDEAR PACA - Bouches du Rhône

DURÉE : 1 jour(s)
DATE LIMITE : 06/12/2019

TARIFS

Non adhérent	**140 €**
Non agricole	**140 €**

Finançable par le fond de formation Vivea

Nos formations ont un coût de 140€/jour. Les agriculteurs (chef d'exploitation, cotisant solidaire, conjoint collaborateur, aide familial), et les personnes en démarche PPP sont pris en charges par VIVEA

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Allison Lost
alost@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
10/12/2019	A définir 13 Bouches-du-Rhône	Allison Lost

THÈMES

Commercialisation

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