VENTE DIRECTE : Améliorer sa communication sur ses produits paysans

PUBLIC CIBLE

Agriculteurs en vente directe désireux de réfléchir à leur communication

OBJECTIFS

- Identifier ses valeurs et ses difficultés actuelles dans la vente directe
- Connaitre les attentes des consommateurs
- Développer sa stratégie commerciale

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

CONTENU

- Identifier ses valeurs :
* Travail autours des valeurs de la ferme : sont-elles cohérentes avec mon activité, y a t-il un conflit de valeurs, ces valeurs sont-elles déjà visibles, comment ?
- Identifier ses difficultés à la vente actuelle

- Mieux connaitre les attentes des consommateurs : leurs motivations, leurs comportements d'achat

- Développer sa stratégie commerciale : * Quel message ?
* Pour quelle utilité ?
* Boite des outils à utiliser face à chacun de ces objectifs.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Echange avec les participants
- Apports théoriques
- Exercices pratiques

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
ADDEAR de l'Ain

DURÉE : 1 jour(s)
DATE LIMITE : 21/01/2022

TARIFS

Finançable par le fond de formation Vivea

Adhésion à l'ADDEAR demandée por tous : nous contacter. Autres publics : devis sur simple demande

ATTESTATION

Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS

Claudine PITIOT-BÊCHE
adear01@orange.fr
ADDEAR 01
07 70 19 76 58
www.agriculturepaysanne.org

NOTE : Repas partagé sur place

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
31/01/2022	Locaux de l\'Addear, MCC 01000 Ain	Diane DUPONT, chargée de mission sur la communication dans le réseau Terres d'Envies, Cégar

THÈMES

Autonomie | Commercialisation, circuits courts

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