

# Elaborer une stratégie de vente et commercialiser ses produits en circuits courts

## Objectifs

Accompagner le développement des circuits courts

## Contenu

- Savoir élaborer une stratégie de commercialisation pour vendre ses productions en circuits courts.
- Connaître et être capable d'utiliser des outils pour suivre ses ventes, acquérir les grandes notions de la vente en circuits courts et savoir à quel prix vendre son produit.
- Connaître la modalité de vente en circuits courts qu'est le Point de Vente Collectif.
- Comprendre le fonctionnement d'une boutique de producteurs.
- Etre capable d'identifier l'opportunité et la pertinence d'intégrer un magasin de producteurs.
- Connaître la modalité de vente en circuits courts qu'est la vente directe de paniers via commandes Internet, la vente directe à la ferme
- Comprendre le fonctionnement mis en oeuvre
- Etre capable d'identifier l'opportunité et la pertinence de commercialiser de cette façon
- Savoir faire une étude de marché

Porteurs de projets agricoles et agriculteurs

## Infos complémentaires



**Durée de la formation** 1 jour(s)

**Date limite d'inscription** 19/10/2015

### Tarifs

gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

### Plus de renseignements

Cassandra de Ferrières  
deferrieres@civamgard.fr  
FD CIVAM du Gard  
Domaine de Puechlong  
30610 Saint Nazaire des Gardies

**Taux de satisfaction :** %

Pas de restauration sur place. Apporter son repas.



**Modalités d'accès :**

## Dates, lieux et intervenants

**23 oct 2015**  
09:30 - 16:30 (7hrs)

Domaine de Puechlong  
30610 ST NAZAIRE DES GARDIES

Nabil HASNAOUI AMRI - Consultant Formateur chez AlimEnTerres

## Financier(s)



## Financement de la formation et pièces à fournir

## Bulletin d'inscription

Nom \_\_\_\_\_

Prenom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_

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