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.
- Connaitre 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
Cassandre 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

Financeur(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)