

Choisir ses circuits de commercialisation selon ses valeurs

Objectifs

Etre capable de raisonner sa stratégie commerciale tout en conservant ses valeurs

Contenu

Jour 1:

Trajectoire et perceptions de la place de la vente dans le projet ou l'activité

Les différents circuits de commercialisation

Quels choix à faire dans l'élaboration de sa stratégie commerciale?

Notion de trajectoire commerciale

Quels circuits de vente pour quel(s) public(s)?

Jour 2:

Visite d'un point de vente collectif

Retours et échanges sur la visite

Réflexion et élaboration de sa stratégie de commercialisation :

- quelles valeurs transmettre?

- quel public ?

- Comment construire et suivre sa stratégie commerciale?

- Quelles étapes ?

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)

Date limite d'inscription 25/11/2016

Tarifs

Non agricole 350€

gratuit pour les agriculteurs éligibles

VIVEA

Caution de 50€ (non encaissée et

restituée si présence à la formation) /

Adhésion obligatoire à l'ADDEARG (15€

ou 7€ petits budgets)

Plus de renseignements

Sarah PEREZ

ADEAR Gard

26 rue Centrale

30190 Saint Geniès de Malgoirès

Tel. 04 66 63 18 89

addearg.formation@gmail.com

N° d'organisme de formation :

91300275330

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

02 déc 2016

09:00 - 17:00 (7hrs)

Locaux de l'ADDEARG

30190 Saint-Génies de Malgoirès

Nabil Hasnaoui Amri, formateur

16 déc 2016

09:00 - 17:00 (7hrs)

Locaux de l'ADDEARG

30190 Saint-Génies de Malgoirès

Nabil Hasnaoui Amri, formateur

Partenaire(s)



Financier(s)



Bulletin d'inscription

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire)