Choisir ses circuits de commercialiation selon ses valeurs

Objectifs
Etre capable de raisonner sa statégie 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-Géniès de Malgoirès	Nabil Hasnaoui Amri, formateur
16 déc 2016 09:00 - 17:00 (7hrs)	Locaux de l'ADDEARG 30190 Saint-Géniès de Malgoirès	Nabil Hasnaoui Amri, formateur

Partenaire(s)

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prénom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Adresse _

_ _

Courriel _

Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

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