

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)