Etre capable de fixer ses prix en vente directe et circuits courts

Objectifs
Savoir fixer un prix adapté et le justifier auprès de ses clients, pour les produits et services développés en vente directe et en circuits courts.

Contenu
- Quels produits pour quels publics et à quels prix ?
- Méthodes de fixation des prix pour des produits « standards », « innovants » ou « différenciés » (bio, paysan, appellation, ...) et/ou services « de proximité » (accueil, livraison, commande groupée...)
- Passer du suivi comptable au calcul des coûts de revient, et à la fixation d'un prix plancher
- Construire une politique tarifaire, développer une gamme adaptée aux demandes identifiées

Infos complémentaires

Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Fédération des CIVAM de l'Hérault
Maison des agriculteurs - Bât. B Mas de Saporta - CS 50023
34875
Lattes Cedex
Tel. 04 67 92 42 23
www.civam34.fr
N° d'organisme de formation : 91 340 157 534

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

16 oct 2013 09:30 - 17:30 (7hrs)	à définir 34	Nabil Hasnaoui Amri, chargé de mission Circuits courts CIVAM 34
06 nov 2013 09:30 - 17:30 (7hrs)	à définir 34	Nabil Hasnaoui Amri, chargé de mission Circuits courts CIVAM 34

Financeur(s)

Financement de la formation et pièces à fournir

Bulletin d'inscription

Nom _

Prenom _

Adresse _

_ _

_ _

Courriel _

Téléphone_ _
_ _

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