Adapter un Point de Vente Collectif à un emplacement en centre-ville

Objectifs
Adapter le projet de point de vente collectif à une implantation en centre-ville. La visite de 2 PVC similaires en Rhône-Alpes alimentera la rélexion.

Contenu
Nous appliquerons la même grille d'analyse aux deux PVC de Rhône Alpes et à la boutique d'Alès :
1. Analyse de la zone de chalandise et du type de clientèle. Analyse de l'environnement commercial (évaluer la concurrence et les pôles d'attraction commerciaux) ;
2. Analyse du positionnement commercial : gamme de produits proposés, politique tarifaire et prix appliqués, conséquences sur la formation du chiffre d'affaires de la boutique ;
3. Analyse de la stratégie marchande d'un PVC de centre-ville : communication et publicité, aménagement del'espace de vente ;
4. Application à la boutique d'Alès : élaborer une stratégie : communication et publicité, aménagement de l'espace de vente

Infos complémentaires

Durée de la formation 1 jour(s)
Date limite d'inscription 08/11/2010

Tarifs
gratuit pour les agriculteurs éligibles VIVEA

Plus de renseignements
Contact : Marie Largeaud

Mas de Saporta
Maison des Agriculteurs Bât. B
34875 Lattes

Tel : 04 67 20 88 93

Email : reseauboutiquespaysannes (at) yahoo.fr

Taux de satisfaction : %

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

09 déc 2010 08:00 - 20:00	Privas (Ardèche) et Roussillon (Isère)	Marie Largeaud,Réseau des Boutiques Paysannes LR Aurélie Dumonet et des producteurs,Terre d'envies Rhône-Alpes

Financeur(s)

Fonds social européen

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Adresse _
_ _
Courriel _
Téléphone _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Merci d'envoyer ce bulletin, votre chèque (si nécessaire) et votre attestation VIVEA à