

# C1 - Stratégie de commercialisation en circuits courts



Les circuits courts de commercialisation des produits agricoles connaissent un succès croissant ces dernières années. Diverses modalités de vente se développent, avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques.

Cette formation vous permet de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils pour vous lancer dans la vente en circuits courts.

## Infos pratiques :

Apportez votre pique-nique



Fédération Départementale des CIVAM du Gard  
216 Chemin de Campagne 30250 SOMMIÈRES  
tél.04.66.77.10.83.  
[formation@civamgard.fr](mailto:formation@civamgard.fr) [www.civamgard.fr](http://www.civamgard.fr)  
Organisme de formation déclaré en Préfecture

**Durée**

1 jour +  
2h à distance

**DATES**

19 octobre 2018

**Lieu**

Sommières

**Intervenant**

Nabil HASNAOUI AMRI

Consultant et formateur - Alimententerres

**Objectifs**

- Connaître **les différentes formes de commercialisation** en circuits courts et leurs implications pour le producteur
- **Construire une stratégie de commercialisation** en circuits courts adaptée à sa situation
- Utiliser des **outils de gestion et de pilotage** de la commercialisation pour raisonner ses choix

*Programme détaillé en page 2*

**Inscription obligatoire**

À l'aide du [bulletin d'inscription en ligne](#)  
Retrouvez toutes nos conditions générales en [cliquant ici](#)

Pour plus d'infos, contacter Camille VILLAJOS  
[villajos@civamgard.fr](mailto:villajos@civamgard.fr) // 04 66 77 10 83 // 07 67 79 65 94

## Programme

### A distance

**Durée : 2 h**

*Afin de mieux préparer la journée de formation en présentiel, un espace sur Internet sera mis à disposition des participants quelques jours avant le début de la formation :*

- Renouveau et diversité des circuits courts
- Application au projet du stagiaire et présentation

### En présentiel

- Identifier **les publics associés** aux circuits de vente (marchés - clientèles - produits)
- Éléments à prendre en compte pour **définir sa stratégie de commercialisation**
- **Construire son offre** compte tenu de la demande, des moyens disponibles et du contexte
- **Outils d'aide à la décision** pour construire sa stratégie commerciale



### Rappel plafond VIVEA

En 2018, chaque contributeur VIVEA dispose d'un crédit de 2000 € de prise en charge pour se former.  
Pour cette formation, **un montant de 230 € sera décompté de votre plafond.**