

● Stratégie de commercialisation en circuits courts

Durée 1 jour
+ 2 h à distance



DATE 10 Octobre 2019

Lieu Sommières

Intervenant

Nabil HASNAOUI AMRI,
consultant et formateur -
Alimentertes

Les circuits courts de commercialisation connaissent un fort succès ces dernières années. Diverses modalités de vente existent, avec des implications différentes pour les agriculteurs et sollicitant des compétences spécifiques. Cette formation vous permettra de vous poser les bonnes questions et d'acquérir des outils pour vous lancer dans les circuits courts

Objectifs

- Connaître les 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

A distance (2 h)

Pour mieux préparer la formation, un espace sur Internet sera ouvert aux participants avant le début de la formation :

- Diversité des circuits courts.
- Description de son projet.

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.

Photo C.Marcouly

