



Durée

2 jour(s) / 14h

FORMATION

Bâtir sa stratégie commerciale en circuits courts



Objectif

Maîtriser ma commercialisation et optimiser mes ventes en valorisant mes différences et en les rendant tangibles pour les clients existants et potentiels, pour mieux vivre de mon travail.



Pré-requis

Aucun



Public

Agriculteurs qui font de la vente en circuits courts



Contenu

Optimiser sa stratégie commerciale Elaborer un plan d'actions commercial et travailler son offre Notions de prix de vente et prix de revient Construire son plan de communication



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'échanges de pratiques



Modalités d'évaluation des acquis

Quiz

Contact - Inscription

Accéder au formulaire en scannant ce QRcode

