

Commercialiser sur les marchés

Objectifs

■ Connaître les spécificités de la vente sur les marchés. ■ Comprendre les atouts et contraintes de ce mode de vente. ■ Maîtriser la réglementation et les conditions d'accès à un marché ■ Savoir bien aménager et animer son étal.

Enjeux

Les marchés sont l'une des principales modalités de vente en circuits courts dans le Gard. Ils sont toutefois soumis à des règles de fonctionnement parfois implicites et nécessitent une organisation et des compétences particulières. Cette formation vous permettra de comprendre les spécificités de la commercialisation sur les marchés et d'acquérir des outils pour un stand attractif et une vente efficace. Cette journée combinera apports théoriques et visite d'un marché.

Contenu

- Visite d'un marché (étude de cas) sur la base d'une grille d'observation à compléter
- Échanges avec les producteurs-trices du marché
- Débriefing de l'étude de cas : point de vigilance et les essentiels à retenir
- Atouts et contraintes de la vente sur les marchés.
- Fonctionnement des marchés : les différents acteurs et le règlement
- Les conditions d'accès à un marché de plein vent.
- Communiquer et vendre efficacement sur un marché.

Infos complémentaires



Durée de la formation 1 jour(s)

Tarifs

Non agricole 140€

Porteurs de projet non éligibles au Vivea, demandeurs d'emploi, salarié agricoles: nous contacter

Plus de renseignements

Camille VILLAJOS
villajos@civamgard.fr
FD CIVAM du Gard
216 Chemin de campagne
30250
SOMMIERES
Tel. 04.66.77.11.12
N° d'organisme de formation :
91.30.00.40.930

Taux de satisfaction : %



Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

date à définir (7hrs)

A définir en fonction des participants présents A définir
30 Gard

Co-organisateur(s)



Financier(s)



Financement de la formation et pièces à fournir

Bulletin d'inscription

Nom _____

Prenom _____

Adresse _____

Courriel _____

Tél _____

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