Mieux présenter ses produits au sein d'une Boutique Paysanne (Ganges)

Objectifs
Dans l'optique d'un agrandissement de la boutique, améliorer les pratiques en matière de présentation des produits et de communication

Contenu
Avoir constitué une gamme de produits au sein de la boutique ne suffit pas pour développer les ventes : chaque produit doit être présenté au mieux, et la présentation globale doit amener le client à s'intéresser à l'ensemble de la gamme pour que les produits de tous les adhérents soient vendus.

1ére journée : Matin : apports théorique ; Ap-midi : analyse de l'existant dans la boutique

2éme journée (matin seulement) : apports théoriques, en fonction des critères d'observation de la veille

Contenu :
- Comportement du consommateur et processus d'achat
- Présentation marchande, le client, la présentation et la notion des couleurs
- Proposition marchande, les points importants, les méthodes, les verbes phares
- Types de présentation et de compositions marchandes.
- Les conseils, les erreurs à ne pas faire

Infos complémentaires

LES ADEAR
POUR S'INSTALLER
PAYSAN

Durée de la formation 1,5 jour(s)

Tarifs
Adhérent 0€

Plus de renseignements
Marie Largeaud, Réseau BPLR
04 67 20 88 93
Joseph Le Blanc, ADEAR LR
04 67 06 23 67
adearlr (at) yahoo.fr

Mas de Saporta
Maison des Agriculteurs Bât. B
34875 Lattes

Taux de satisfaction : %

Repas tiré du sac : amenez vos casse-croûte

Modalités d'accès :

Dates, lieux et intervenants

28 mars 2011 09:00 - 17:00	Salle de l'Horloge 34190 Ganges	Valérie Long-Aragon, Chambre de Commerce et d'Industrie Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes
29 mars 2011 09:00 - 13:00	Salle de l'Horloge 34190 Ganges	Valérie Long-Aragon, Chambre de Commerce et d'Industrie Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes

Partenaire(s)

BOUTIQUES PAYSANNES
LANGUEDOC ROUSSILLON
En direct de nos fermes et ateliers

Financeur(s)

Fonds social européen

vivea

Bulletin d'inscription

Nom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ Prenom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Adresse _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _