

COMMENT FAIRE VENIR VOS CLIENTS JUSQU'À VOUS ?

PRE REQUIS

Pas de pré requis.

DUREE

2 jours (14h)

TYPE

Session collective (Max. 6 pers)
Possible en session individuelle

INTERVENANT

Aurélie Van Zijl, Formatrice et consultante circuit-court spécialisée dans la communication et commercialisation en circuit court. 15 ans d'expériences dans le domaine agricole.

PRÉSENTATION

Un client qui vient en dehors de vos horaires d'ouverture pour acheter un produit ?

Un client qui téléphone un dimanche matin à 8h30 pour passer sa commande ?

Un client qui cherche depuis 15 min votre exploitation ?

Ces situations vous rappellent quelque chose ?

La formation « Booster votre visibilité sur les circuits courts » vous donne les clés pour répondre à vos problématiques en améliorant votre communication sur les circuits courts et cibler votre communication pour que vos clients puissent facilement vous identifier, localement. Les producteurs ont très souvent de très bons produits, mais les consommateurs ne savent pas où ils peuvent les trouver et acheter leurs produits.

OBJECTIFS

- > Développer sa clientèle et son chiffre d'affaires.
- > Communiquer efficacement sur votre entreprise et votre gamme
- > Mettre en place votre stratégie de communication pour votre exploitation.



PROGRAMME

PRÉPARATION DU TERRAIN

- Fondamentaux et les enjeux de la communication.

LE TEMPS DES SEMIS

- Identifier l'identité visuelle de votre entreprise.
- Identifier les supports de communication sur le lieu de vente ainsi que la signalétique à mettre en place sur l'exploitation quand il y a de la vente directe.
- Identifier les informations à communiquer sur l'entreprise pour améliorer la visibilité de l'entreprise pour les consommateurs.
- Comment faire connaître son entreprise, grâce aux réseaux sociaux et au référencement ?

LA RÉCOLTE

- Établir son plan de communication.
- Établir un programme de publication sur les réseaux sociaux.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Acquisition de connaissances.
- Exercices, cas pratiques, mises en situation adaptée au contexte des stagiaires présents.
- Supports pédagogiques et outils. (papier ou digital)

Suite à cette formation et pour approfondir votre méthodologie sur la commercialisation en vente directe, je vous conseille le programme "Dynamiser votre commercialisation sur les circuits courts - Initiation".

Organisme de formation FAIRE ET SAVOIR - SIREN : 441409760
N° déclaration d'activité formation 52 49 02 35 249
N° déclaration Datadock 0024963

NOS SESSIONS

24 et 25 fev. 2020	: MSAP Durtal (49)
20 et 21 avril 2020	: Tiercé (49)
11 et 12 mai 2020	: Seiches sur le Loir (49)

TARIF

Devis sur demande
(Déjeuners offerts pendant la formation)
Possibilité de prise en charge via votre fond de formation ou en crédit d'impôt.

PRE-INSCRIPTION

www.azdecision.com/infos-pratiques/

OFFERT : Accompagnement pour les formalités de votre dossier d'inscription et de prise en charge.

Un acompte de 50€ est demandé pour valider l'inscription. Ce montant sera déduit du montant total de la facture. (Montant non remboursable.)

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- > Gagner en autonomie pour communiquer sur votre exploitation.
- > Augmenter votre panier moyen
- > Développer et pérenniser votre entreprise.

CONTACTEZ - NOUS :

07 86 31 93 15
contact@azdecision.fr
www.azdecision.fr