

Développer un point de vente permettant d'optimiser les ventes ; innover dans la disposition des aménagements ; aménager un étalage, des rayonnages ou des vitrines attractives ; mettre en valeur une gamme de produits ; connaître la législation liée à un point de vente.



Développer un magasin de produits fermiers

PROGRAMME

Le point de vente en circuits courts

- Présentation, lecture des différents concepts

Les règles merchandising

- Cheminement clients
- Plan de masse
- Disposition des linéaires

La gestion des produits issus d'achat revente

La gestion des ventes irrégulières

- Gérer une vente viande en caissette
- Gérer une cueillette
- Gérer un espace d'accueil AMAP

La mise en valeur des produits sur le lieu de vente

- Les règles de base
- Les approches en fruits et légumes, viande et fromage
- L'approche en épicerie

Bases réglementaires en univers de vente

- Signalisation routière, sécurité, étiquetage, affichage des prix, communication...



Le profil des participants

Exploitants agricoles souhaitant créer ou ré-agencer un point de vente de produits fermiers, une cueillette, un stand de marché
Salariés (vendeurs, employés libre-service..) travaillant en magasin de produits fermiers, cueillette...
Chargés d'étude et conseillers en circuits courts

Les prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, exercices pratiques, travaux en groupe, visite de points de vente et/ou cueillette
Analyse de pratiques



Points forts de la formation

Formation 100% pratique et pragmatique
Visite de points de vente



Les profils des intervenants

Gilles MOREAU
Enseignant-Chercheur en sciences de gestion

Tarifs

2 jours (14 heures)

Code formation
STIM 120

750 €HT



Dates sur demande



À Beauvais



Offert



Nous consulter

Formation assurée à partir de 8 participants
Date limite d'inscription :
3 semaines minimum avant le début de la session



**Plus d'informations
auprès du responsable
formation continue :**

Agnès Sylvano | 03 44 06 76 05
agnes.sylvano@unilasalle.fr