

ISETA PRO ALPEN FORMATION

Formation Continue

Site de Sevrier
3260 route d'Albertville
74320 SEVRIER

☎ : 04 50 88 10 06

Fax : 04 50 52 47 33

contact@isetapro.fr

N° SIRET - 776 603 060 000 18

N° Agrément 82 74 010 71 74



Programma Interreg
IV A 2007-2013



Les objectifs de la formation

- Identifier les différentes formes de commercialisation en circuit court
- Connaître la réglementation sanitaire et commerciale propre à la vente directe
- Définir la démarche marketing de son point de vente

Le programme

- Définition de la vente directe ; distinction entre vente directe et circuit court
- Les différentes voies de commercialisation en vente directe : avantages et inconvénients
- Les réglementations sanitaires et commerciales en vente directe
- Définition et enjeu du marketing en vente directe
- Les motivations d'achat de la clientèle
- outils de marketing et leur mise en œuvre adaptée au point de vente

Durée, Horaires et lieu de formation

- Durée : A définir
- Horaires : 09H - 12H30 ■ 13H30 - 17H* (* sous réserve de modifications)
- Dates : A définir
- Lieu : A définir

