



VENDRE SUR LES MARCHÉS FORAINS

VALEUR AJOUTÉE

Une opportunité pour développer avec succès votre activité sur les marchés forains !

OBJECTIFS

- Découvrir et échanger sur les réglementations légales utiles
- Définir la logistique des marchés forains utiles à mon projet
- Identifier des stratégies commerciales propices à améliorer l'expérience client

INTERVENANT

Professionnel de l'accompagnement d'entreprise.

DATES – DURÉE

Février 2025 : 04 ; 10 ; 20 ; 24

Durée : 7 heures (1 journée)

CMA FORMATION

Centre de Sainte Clotilde **0262 28 18 30**

p1formation@cma-reunion.fr

Centre de Saint Pierre **0262 96 12 66**

fc2formation@cma-reunion.fr

Centre de Saint André **0262 46 62 00**

p3formation@cma-reunion.fr

Centre de St Gilles les Hauts **0262 55 68 55**

p4formation@cma-reunion.fr

www.artisanat974.re

TARIF ET FINANCEMENTS EVENTUELS

Tarif : 210€

Accompagnement aux démarches de financement :
Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE, Demandeur d'emploi : France Travail

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Horaires : de 8h30 -12h00 et 13h00 - 16h30

Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J -10 date de démarrage de la formation.
Démarrage de la formation à partir de 8 stagiaires

PUBLICS ET PRE-REQUIS

Cette formation s'adresse aux artisans d'art, créateurs indépendants, producteurs locaux qui souhaitent développer leur activité sur les marchés forains
Avoir une activité artisanale, agricole ou de production locale en cours de développement ou en projet.
Disposer d'une première expérience de vente ou de présentation de produits - Connaître les bases de l'utilisation d'un équipement de vente

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Approche pratique et concrète
Échanges enrichissants
Accompagnement personnalisé

CONTENU DE LA FORMATION

Sensibilisation aux réglementations légales :
Comprendre l'importance d'être en règle et identifier les produits nécessitant une vigilance accrue.

Logistique et organisation des marchés : Maîtriser les aspects pratiques de la participation aux marchés forains.

Stratégies commerciales et techniques de vente :
Savoir vendre efficacement sur les marchés

Améliorer l'expérience client : Créer un stand mémorable et des interactions client engageantes

Conclusion et évaluation

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement de départ

Évaluation formative : Quizz interactif, ateliers pratiques, jeux de rôles

Évaluation sommative : auto-évaluation, retour collectif et suivi post-formation

En cas de difficultés liées à un handicap, merci de nous contacter afin d'établir des modalités d'accessibilités et d'adaptations de la formation.