

**ACCIÓN FORMATIVA**

**SEMINARIO DE HERRAMIENTAS DE VENTA DIRECTA PARA LOS Y LAS PRODUCTORAS**

**DENOMINACIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA**

Herramientas de venta directa para los y las productoras

**DESTINATARIOS**

Productores y productoras agrarias y personal de empresas de venta directa de productos locales

**CRITERIOS DE SELECCIÓN**

Caso de haber más demandantes que plazas ofertadas, tendrán preferencia mujeres y jóvenes agricultores

Nº de horas  
por edición

**6**  
**horas**

Nº de días para  
impartir la formación

**2**  
**días**

Participantes  
por edición

**15**  
**participantes**

**TIPOS DE FORMACIÓN**

**Presencial**

**ORIENTACIONES SOBRE EL CONTENIDO DE LA ACCIÓN FORMATIVA**

Se identificarán herramientas innovadoras para la venta directa de los productos, como por ejemplo ventas online, ventas a pie de campo o a través de canales cortos de distribución. Se explicarán los beneficios nutricionales de los productos ecológicos de temporada como estrategia de venta y principios del marketing de productos de proximidad y ecológicos.