

6. Aller plus loin

Devenez « Magasin de terroir »

À la Fondation Rurale Interjurassienne, des conseillers sont à votre disposition pour vous aider dans l'aménagement de votre espace de vente. En vendant des produits ayant la marque « Spécialité du Canton du Jura » ou « Jura bernois Produits du terroir », vous bénéficiez également d'une communication professionnelle et collective et figurez sur les plateformes numériques telles que Facebook ([@terroirjuraregion](https://www.facebook.com/terroirjuraregion)) ou www.terroir-juraregion.ch.

Des bandes pour gondoles, du mobilier ou encore du matériel promotionnel des producteurs affiliés aux marques peuvent vous être fournis sur demande.

Formation en marketing

Pour mieux comprendre les notions de marketing, il est possible de s'inscrire [au module de Marketing](#) du brevet fédéral d'agriculteur. Ce module comprend 10 demi-journées et développe le contenu de ce chapitre.

Des cours de [formation continue](#) sont également régulièrement publiés sur le site de la Fondation Rurale Interjurassienne, à même titre que des [cours tout public](#).

Références bibliographiques

Boillat O. et Lapaire O. (2015-2018). *Le Marché et introduction au marketing* (Support de cours de culture générale CG8, GEI 3^e année). Courtemelon, Courtételle.

Centre d'Études et de Ressources sur la Diversification (C.E.R.D) (2017). *Création d'un point de vente collectif* [En ligne]. Disponible sur : <http://www.centre-diversification.fr/document/6/creation-d-un-point-de-vente-collectif.html> (consulté le 23 octobre 2018)

Courvoisier F., et Courvoisier F. (2009). *Marketing*. Le Mont-sur-Lausanne : Édition LEP

Courvoisier F., et Courvoisier F. (2006). *Pratique du marketing. Principaux concepts et outils*. Lausanne : Édition LEP

Malval, P. et Décaudin J.-M. (2009). *Pentacom. Communication corporate, interne, financière, marketing b-to-c et b-to-b*. Paris : Pearson Education France