

BÂTIR UNE POLITIQUE TARIFAIRE COHÉRENTE

Stratégie commerciale & marketing
A distance, En entreprise

Durée : 14 h

Prix intra-entreprise : 3 000 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Construire et ajuster sa grille tarifaire multicanal pour maximiser sa rentabilité. Comprendre les méthodes de construction d'une grille tarifaire. Analyser et déterminer des stratégies de prix compétitives adaptées à différents marchés et circuits de distribution.

Le public

Prérequis

Responsables et directeurs commerciaux Propriétaires et gérants de domaines viticoles.

Aucun.

Déroulé du programme

1. Le prix de vente : • Introduction aux stratégies de prix. • Définition et mise en œuvre d'une politique de prix cohérente. • Compréhension de l'environnement concurrentiel et ajustement de la tarification. **2. Prix et circuits de distribution :** • Établissement de prix adaptés pour la grande distribution et l'export. • Structure détaillée de la grille tarifaire. • Conception d'un barème de prix efficaces. **3. Éléments de la politique tarifaire :** • Mise en place de tarifs dégressifs quantitatifs. • Élaboration des conditions générales de vente. • Définition des conditions de règlement et clauses de réserve de propriété.

Suivi, évaluation et certifications

- Feuille d'émargement,
- Evaluation en fin de formation,
- Enquête de satisfaction stagiaire et client,
- Obtention d'une attestation de fin de formation.

Taux de satisfaction

100%

L'équipe pédagogique

Marion B.

Fille de vigneron dans le Languedoc, Marion Barral est ingénieur agronome et œnologue diplômée d'AgroParisTech et certifiée par le Wine & Spirits Education Trust niveau 4. Elle possède une expertise reconnue en audit et conseil des exploitations viticoles. Marion a occupé des postes de direction export et direction commerciale dans plusieurs domaines de la vallée du Rhône et Provence. Depuis 2019, en tant

que consultante chez AOC Conseils, elle audite et accompagne les vignerons dans leur stratégie et propose des formations en dégustation, marketing et commercialisation des vins.

Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Les sessions inter-entreprises

Aucune date session n'est connue. Merci de nous contacter.