

MODULE 3 | DÉVELOPPER UNE OFFRE OENOTOURISTIQUE ATTRACTIVE

Vendre en France et aux particuliers
A distance, En entreprise

Durée : 7 h

Prix intra-entreprise : 1 450 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Proposer une offre oenotouristique cohérente avec son domaine pour amener le client vers une dégustation.
Savoir fidéliser sa clientèle et gérer sa notoriété sur internet.

Le public

Prérequis

Responsable du développement commercial, de la vente aux particuliers.

Aucun.

Déroulé du programme

Comprendre l'œnotourisme en France : Définition, les chiffres clefs, la concurrence. Analyse des forces et faiblesses (SWOT) : • Internes et externes à son entreprise • Choisir son positionnement **Connaître les outils à mettre en place pour réussir :** • Une histoire, une équipe, des activités • Adapter son domaine aux normes en vigueur **Transformer l'expérience oenotouristique en vente :** • Nombre, ordre, commentaires de dégustation • Outils de dégustation • Conclure une vente **Rendre l'offre oenotouristique attractive :** • Base de données, les réseaux sociaux, associations ou labels, etc. **Fidéliser la clientèle :** • Carte de fidélité, promotions adéquates, organisation de manifestations

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

Anne-Charlotte B.

Vigneronne depuis 22 ans à Châteauneuf-du-pape au Château de la Font du Loup, elle a choisi de développer la stratégie export du domaine afin d'en accroître la notoriété et de diversifier les marchés.

Forte de ses expériences et passionnée par la transmission, elle donne des cours en école de commerce jusqu'au niveau master 2 et intervient dans des entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances.

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.