

NOUVEAUX MARCHÉS, NOUVEAUX PRODUITS

Stratégie commerciale & marketing

A distance, En centre de formation, En entreprise

Durée : 7 h

Prix inter-entreprise : 365 € H.T. / personne

Prix intra-entreprise : 1 650 € H.T. / groupe

Objectifs pédagogiques

Savoir se réinventer pour séduire dans un contexte de déconsommation. Comprendre l'évolution des marchés et des tendances de consommation du vin. Explorer les opportunités et appliquer des stratégies innovantes pour se démarquer.

Le public

Prérequis

Responsables et directeurs marketing Directeurs commerciaux.

Aucun.

Déroulé du programme

1. Analyse des Tendances • Décryptage des évolutions de consommation en France et à l'international. • Statistiques et prévisions de tendances émergentes. **2. Innovations Produit** • Initiation aux vins rouges légers, vins oranges et aux nouveautés comme le Petnat. • Exploration de produits alternatifs comme les vins à faible degré et désalcoolisés. **3. Formats Innovants** • Bag-in-Box et canettes : nouveaux formats et leur réception sur le marché. • Cas d'études sur les succès et échecs de ces innovations. **4. Stratégies Marketing** • Mix-marketing adaptatif pour promouvoir l'innovation. • Digitalisation et réseaux sociaux pour cibler de nouveaux consommateurs. **5. Stratégie de lacement** • Création d'une stratégie intégrée pour l'innovation au sein de votre activité vinicole. • Focus sur la durabilité et la responsabilité sociale dans l'innovation.

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

Dates	Villes	Tarif
20 février 2025	Orange	365 € H.T. / personne