



RÉUSSIR ET OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE EN FRANCE

Vendre en France et aux particuliers

A distance, En entreprise

Durée : 7 h

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

Objectifs pédagogiques

Faire un état des lieux de son offre commerciale sur le marché du vin français, vérifier la cohérence des canaux de distribution avec l'offre de prix. Être capable de lancer une campagne de promotion d'un nouveau produit et fidéliser ses clients dans le temps.

Le public

Prérequis

Personne en charge du développement commercial sur le marché français. Aucun.

Déroulé du programme

- Connaître le marché français du vin, connaître les concurrents et savoir positionner son offre sur ce marché.
- Connaître les différents canaux de distributions avec leurs avantages et leurs contraintes.
- Être capable de déterminer son ou ses canaux de distributions cibles en fonction de son offre.
- Adapter sa gamme de produits en fonction de ces canaux de distribution.
- Construire une grille tarifaire cohérente en fonction du nombre d'intermédiaires.
- Savoir aborder le marché en tant que primo-commerçant.
- Gérer son réseau d'agents.
- Et la GD, comment ça marche ?
- Communiquer autour d'un lancement produit sur le marché.
- Enrichir sa base de données et fidéliser sa clientèle.

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

Inscription au 04 90 37 65 43 ou par mail à contact@ng-vin.fr

Généré le 06/11/2024 - <https://www.ng-formation-vin.fr/formations/reussir-et-optimiser-sa-strategie-commerciale-en-france/>

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 dépendent 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.