



FORMATIONS VIN

NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

EXPORT



Réussir sa stratégie commerciale à l'export

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Savoir positionner et adapter son offre commerciale sur le marché international du vin, sélectionner les marchés, Construire une offre et une gamme de prix cohérente. Être capable de fidéliser ses clients dans le temps et de s'adapter aux cultures de négociation.

PUBLICS

Responsable du développement commercial à l'international.

PREREQUIS

Avoir des notions d'anglais, les primo-exportateurs sont acceptés.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Présentation avec alternance de supports interactifs : vidéos, exercices,
- Livret de formation.

FORMATEURS

Anne-Charlotte BACHAS

PROGRAMME

1. Connaître le marché à l'international, les concurrents et savoir positionner son offre sur ce marché.
2. Comprendre le fonctionnement des différentes zones avec ses contraintes douanières et légales et leurs réseaux de distribution : USA/Canada, Chine/Taiwan/Hong Kong/Macao, Japon, ASEAN, Amérique du Sud, Russie, autres pays...
3. Être capable de déterminer son ou ses marchés cibles.
4. Construire une gamme de produits en fonction de ces marchés.
5. Construire une grille tarifaire cohérente.
6. Savoir aborder le(s) marché(s) en tant que primo-exportant.
7. Enrichir sa base de données et fidéliser sa clientèle.
8. Réussir le suivi de ses clients
9. Connaître les trucs et astuces pour négocier en fonction des pays.

Formation

24 h 30 sur 3 jours de 9 à 17 h et ½ jour de 9h à 12h30.

| | | | |
|------------------|-----------------------|----------------------|---|
| INTER-ENTREPRISE | 700€ H.T. / Stagiaire | 22 – 25 février 2021 | 28 juin au 1 ^{er} juillet 2021 |
|------------------|-----------------------|----------------------|---|

| | |
|------------------|--------------|
| INTRA-ENTREPRISE | 3 325 € H.T. |
|------------------|--------------|

SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION

- ✓ Feuille d'émargement
- ✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client
- ✓ Obtention d'une attestation de fin de formation

Inscription

www.ng-vin.fr | 04 90 37 65 43 | contact@ng-vin.fr

