NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

COMMERCIALISATION DES VINS

Commercialisation des vins à l'export

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Être capable de sélectionner les pays porteurs pour construire une stratégie export efficace.

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.

FORMATEUR(S)

Exploitante dans un domaine viticole depuis plus de 20 ans et responsable commerciale France et Export. Formatrice dans la formation professionnelle et initiale sur la commercialisation des vins.

PROGRAMME

1. Définir les objectifs commerciaux, les traduire en objectifs chiffrés atteignables, sélectionner les pays à forts potentiels.
2. Etablir une stratégie à partir d'une opportunité.
3. Etablir ses grilles tarifaires en fonction des Incoterms 2020.
4. Identifier les outils d'aide à la vente pertinents.
5. Mettre en place une stratégie d'exportation à partir de l'adéquation offre / marché, du positionnement, des canaux de distribution.
6. Négocier un contrat de distribution en fonction du cadre légal avec les clauses obligatoires.

DUREE DE LA FORMATION	21 h sur 3 jours

Voir les sessions et tarifs

MODALITE PEDAGOGIQUE	Au centre de formation En présentiel En groupe
FINANCEMENT POSSIBLE	Catalog' TPE/PME => Prise en charge à 100 %, information sur le lien suivant. vivea => Prise en charge à hauteur de 210 € TTC / journée, selon les modalités de financement en vigueur de Vivea.
ACCESSIBILITE	L'accès à la formation est formalisé par la signature d'une convention de formation transmis sous format électronique. Cette prestation peut être conditionnée à la validation d'un financement par un organisme financeur et peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.
SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION	✓ Feuille d'émargement ✓ Evaluations théoriques et pratiques tout au long de la formation ✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client ✓ Obtention d'une attestation de fin de formation.

Inscription

07 67 48 44 86 | contact@ng-vin.fr