

COMMERCIALISATION DES VINS



Développer sa stratégie et ses ventes à l'export

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Faire un état des lieux de son offre commerciale sur le marché international du vin. Développer une nouvelle zone, booster ses ventes sur une zone existante et savoir analyser une opportunité. 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 une expérience de commercialisation des vins à l'international.

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.

PROGRAMME

1. Faire un état des lieux de la stratégie commerciale export existante :
 - Zone géographique, Canaux de distribution, Gamme et prix, Objectifs commerciaux, ...
2. Axes de développement sur 2 - 3 zones :
 - Zone Amérique (USA, Canada, Mexique)
 - Chine / Taïwan / Hong Kong / Macao
 - Japon / Corée du sud
 - ASEAN : Thaïlande, Cambodge, Vietnam, etc.
 - Pays à monopole (Canada, pays scandinaves)
 - Amérique du Sud
 - Europe de l'est
3. Savoir analyser une opportunité.

DUREE DE LA FORMATION 7 h sur 1 jour



[Voir les sessions et tarifs](#)



MODALITE PEDAGOGIQUE



En entreprise ou au centre de formation



En présentiel



En groupe

FINANCEMENT POSSIBLE

Catalog²
TPE/PME

=> Prise en charge à 100 %, information sur le [lien suivant](#).



=> Prise en charge à hauteur de 210 € TTC par journée, selon les modalités de financement de Vivea en vigueur.

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

