

## COMMERCIALISATION DES VINS



### Développer une offre œnotouristique attractive

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Proposer une offre œnotouristique cohérente avec son domaine pour amener le client vers une dégustation. Savoir fidéliser sa clientèle et gérer sa notoriété sur internet.

#### PUBLICS

Responsable du développement commercial, de la vente aux particuliers.

#### PREREQUIS

Avoir une expérience professionnelle dans la dégustation au caveau.

#### 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. Comprendre l'œnotourisme en France :
  - Définition, les chiffres clefs, la concurrence
2. Analyse des forces et faiblesses (SWOT) :
  - Internes et externes à son entreprise
  - Choisir son positionnement
3. Connaître les outils à mettre en place pour réussir
  - Une histoire, une équipe, des activités
  - Adapter son domaine aux normes en vigueur
4. Transformer l'expérience œnotouristique en vente
  - Nombre, ordre, commentaires de dégustation
  - Outils de dégustation
  - Conclure une vente
5. Rendre l'offre œnotouristique attractive
  - Base de données, les réseaux sociaux, associations ou labels, etc.
6. Fidéliser la clientèle :
  - Carte de fidélité, promotions adéquates, organisation de manifestations

**DUREE DE LA FORMATION** 7 h sur 1 jour



[Voir les sessions et tarifs](#)



#### MODALITE PEDAGOGIQUE



Au centre ou en entreprise



En présentiel



En groupe

#### FINANCEMENT POSSIBLE



=> 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.

Inscription

07 67 48 44 86 | [contact@ng-vin.fr](mailto:contact@ng-vin.fr)





FORMATIONS VIN

# NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

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](mailto:contact@ng-vin.fr)

