

COMMERCIALISATION DES VINS



Réussir et rentabiliser sa démarche commerciale lors d'un salon particulier

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Savoir sélectionner les salons particuliers en cohérence avec ma démarche commerciale, assurer les ventes durant le salon, fidéliser les clients.

PUBLICS

Responsable du développement commercial.

PREREQUIS

Aucun.

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. Outils pour vendre aux particuliers
 - Raconter une histoire
 - Construire un argumentaire de vente
 - Book de présentation
2. Les salons particuliers
 - Comment les choisir
 - Techniques pour conclure des ventes
3. Fidéliser et faire vivre sa base de données
 - Réseaux sociaux
 - Mailing, phoning, invitations....
 - Promotions

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



=> 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.