

## COMMERCIALISATION DES VINS



### Optimiser sa stratégie commerciale en France

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Faire un état des lieux de son offre commerciale sur le marché du vin français, vérifier la cohérence des canaux de distribution avec l'offre de prix. Être capable de lancer une campagne de promotion d'un nouveau produit et fidéliser ses clients dans le temps.

#### PUBLICS

Personne en charge du développement commercial sur le marché français.

#### PREREQUIS

Avoir une petite expérience dans le commerce.

#### 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. Connaître le marché français du vin, connaître les concurrents et savoir positionner son offre sur ce marché.
2. Connaître les différents canaux de distributions avec leurs avantages et leurs contraintes.
3. Être capable de déterminer son ou ses canaux de distributions cibles en fonction de son offre
4. Adapter sa gamme de produits en fonction de ces canaux de distribution.
5. Construire une grille tarifaire cohérente en fonction du nombre d'intermédiaires.
6. Savoir aborder le marché en tant que primo-commerçant.
7. Gérer son réseau d'agents
8. Et la GD, comment ça marche ?
9. Communiquer autour d'un lancement produit sur le marché.
10. Enrichir sa base de données et fidéliser sa clientèle.

DUREE DE LA FORMATION 7 h sur 1 jour



[Voir les sessions et tarifs](#)



#### MODALITE PEDAGOGIQUE



En entreprise



En présentiel



Individuel ou 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.

Inscription

