

COMMERCIALISATION DES VINS



Dynamiser ses ventes au caveau

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Savoir positionner son offre caveau avec une grille de tarif cohérente, créer un discours commercial lors de la dégustation et savoir fidéliser sa clientèle.

PUBLICS

Responsable du développement commercial, sommelier conseil.

PREREQUIS

Avoir une expérience professionnelle dans la gestion d'un caveau et dans la dégustation client.

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. Analyse des forces et faiblesses (SWOT) :
 - Internes et externes à son entreprise
2. Savoir booster ses ventes :
 - Gamme de vins adaptée, grille tarifaire, discours commercial, outils d'aide à la vente
3. Mener une dégustation :
 - Nombre, ordre et commentaires de dégustation,
 - Conclure une vente
4. Savoir-faire venir les clients :
 - Base de données, les réseaux sociaux, associations ou labels, etc.
5. 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.

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

