

## COMMERCIALISATION DES VINS



### Maximiser vos performances en e-commerce

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Connaître les différents outils de vente en e-commerce pour mieux définir sa stratégie, sa prospection, sa communication de vente.

#### PUBLICS

Responsable du développement commercial, des ventes en e-commerce.

#### PREREQUIS

Avoir une bonne connaissance de l'outil informatique : internet, réseaux sociaux, sites marchands.

#### 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. Comprendre Internet, l'outil de communication incomparable
  - Site internet de présentation de son domaine,
  - Réseaux sociaux : fb, Instagram, LinkedIn
  - Les influenceurs et autres blogueurs
2. Prospecter grâce à l'internet
  - Des réseaux sociaux aux groupes spécialisés
3. Utiliser les outils en de vente en e-commerce :
  - Son propre site e-commerce en fonction de son positionnement et de sa gamme
  - Autres plateformes de vente
4. Connaître les points de vigilance pour une expérience e-commerce réussie
  - Concurrence, désinformation, "Grey market", commentaires négatifs

**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

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

