

2019

Plan mutualisé
interentreprises
Nouvelle-Aquitaine

Liste des centres de formation

VINS & VENTES

17 Marc TALLAVI

33100 LORMONT

Tél : 06 15 07 26 67 - Fax :

Contact : M. Chaudier

Mail : vinsetventes@gmail.com; fabricechaudier@aol.com

Délégation régionale FAFSEA - Atlantique

Bureaux du Lac - Bât 6

8, avenue de Chavailles

33525 BRUGES Cedex

Tél : 0556119393

Fax :

Mail : Atlantique@fafsea.com

Edité le 22/01/2019



Commercialisation

Parcours commercialisation des vins

Objectif :

Maîtriser l'ensemble des approches et outils de la vente : connaissance des marchés, outils efficaces, stratégie prix. Acquérir une méthode de négociation. Savoir s'organiser et vendre à l'export.

Contenu :

Le marché : chiffres clés, outils d'analyse. Les outils : tarifs, argumentaire, promotions. Le prix : prix de revient, minimum, positionnement, construction d'un tarif. La méthode de négociation. L'organisation. L'approche marketing : gamme, distribution, communication. L'export : prospection, rendez-vous. Le suivi de clientèle.

Pré-requis : être en contact avec la clientèle de l'entreprise

Durée : 2 à 15 jours

Session(s) de formation :

Dates : Programmation toute l'année 2019

Lieu : Bordeaux (33), Agen (47), Cognac (16)

N° de stage : 11.33.19.05.057

Centre de formation : VINS & VENTES

Maîtriser et négocier ses prix

Objectif :

Etre capable d'aborder les marchés France et export tout en maîtrisant ses prix. Connaître le marché et les structures de prix savoir segmenter. Calculer ses PVC, tarifs, prix minimum et de revient.

Contenu :

Le prix et la valeur du vin. La négociation autour du prix. La découverte de la vision de l'acheteur. Le discours : s'adapter aux marchés France et export, parler du prix, parler du vin.

Durée : 3 jours

Session(s) de formation :

Dates : Programmation toute l'année 2019

Lieu : Bordeaux (33), Agen (47), Cognac (16)

N° de stage : 11.33.19.05.122

Centre de formation : VINS & VENTES

Suivre ses clients et prospects

Objectif :

Dresser et qualifier une liste clients, prioriser son action, établir des objectifs et un agenda, donner un contenu au suivi, évaluer le travail réalisé.

Contenu :

A partir du portefeuille clients, définition des profils, type et cible, du réseau : pays, circuits, intermédiaires, nombre de clients, volume, ... Définition du calendrier d'actions. Méthode de vente réponse aux besoins, discours vis à vis du client, négociation. Contenu et objectifs de prospection.

Durée : 3 jours

Session(s) de formation :

Dates : Du 02/01/2019 au 31/12/2019

Lieu : Bordeaux (33), Agen (47), Cognac (16)

N° de stage : 11.33.19.05.160

Organiser son temps commercial

Objectif :

Optimiser la planification de son activité et quantifier le travail marketing/vente de l'entreprise.

Contenu :

Organiser son travail : métier, organisation actuelle, profil, planification de l'activité, identification des besoins, organigramme, calendrier, imprévu. Gérer son temps : profil, différents "scénarii" et techniques de gestion, anticipation d'un plan d'activité annuel, suivi, difficultés, résultats, responsabilité, amélioration.

Pré-requis : occuper une fonction commerciale

Durée : 3 jours

Session(s) de formation :

Dates : programmation toute l'année 2019

Lieu : Bordeaux (33), Agen (47), Cognac (16)

N° de stage : 11.33.19.05.143

Vendre sur et par internet

Objectif :

Maîtriser internet pour en saisir les opportunités : cernez le marché actuel, les outils adaptés pour optimiser ce nouveau circuit de distribution. Évaluez la rentabilité de vos e-investissements.

Contenu :

Le e-marché : réalité, opportunités et pièges. Les outils de la vente sur internet : comment s'équiper, suivre et investir. La rentabilité : qu'attendre d'internet ? gestion, organisation, marketing et vente. La mise en application pratique : travail sur exemples et en direct du Web.

Durée : 3 jours

Session(s) de formation :

Dates : Programmation toute l'année 2019

Lieu : Bordeaux (33), Agen (47), Cognac (16)

N° de stage : 11.33.19.05.176