



## VINS & VENTES

Formations novembre 2020 - janvier 2021

Participation  
gratuite

9h/17h

-à Lormont (33) au



3 quai Numa Sensine, 33 310

× LIEU ANIMÉ DE BIEN-VIVRE  
SALON DE THÉ - COWORKING ×

-jeudi 26 novembre : **communiquer**, discours, argumentaire, les outils pour parler de nos vins aujourd'hui ; ouverture sur le digital

-à Bergerac (24) à l'IVBD



1 rue des Recollets, 24 000

3 journées pour (ré)apprendre **les essentiels de la valorisation** :

-mardi 10 novembre : **choisir ses clients** & circuits de vente

Répondre aux attentes du marché, les outils d'analyse, de choix et de suivi des clients. Vendre en circuits courts.

-mardi 17 novembre : **valoriser mes vins**, 1ère partie, **par le discours**

Comment parler de mon vin, de ma gamme, de mon AOP, de mon territoire.

-mardi 24 novembre : **valoriser mes vins**, 2ème partie, **par le prix**

Former et positionner mes prix (à partir d'un prix de vente consommateur). Savoir négocier ses prix avec un acheteur pro.

3 moments pour **mettre en œuvre ses projets**

- vendredi 04 décembre : mes **outils de vente**

Recaler ma gamme et ma politique tarifaire, mon argumentaire, mes supports de vente à présenter aux clients pros et particuliers, mon parcours digital.

-vendredi 11 décembre : mon **plan d'action 2021**

Etablir l'ensemble de mon travail commercial 2021 (actions et moyens) à partir du bilan commercial, fixer des objectifs, mettre en place le cadre de mon suivi.

- mardi 15 décembre : mes **missions export**

Cibler pays et circuits de distribution, entamer mes démarches (faisabilité et moyens, aides, cadre légal), fixer des objectifs.

**Pour tous :**

-vendredi 08 janvier 2021 : **négociier**

Préparer et conclure un entretien, répondre aux objections. Objectif : obtenir 100% de résultat dès le premier rendez-vous !

- mardi 12 janvier 2021 : **bio & environnement**

Saisir les différents modèles, traduire les démarches amont en aval, bâtir sa stratégie environnementale.

Depuis novembre 2019

déjà 69

participants

ont noté les formations

9,6/10

Donnez-vous les moyens de

passer de la  
théorie à la  
pratique



# VINS & VENTES

## CHINON<sup>AOC</sup>

-à Chinon (37), au Syndicat des Vignerons



2 journées autour de la **maîtrise de l'offre promotionnelle**, de la capacité à se distinguer et du **développement commercial** (comment ne pas perdre ses clients ; gagner en volume sans sacrifier la valeur).

-----  
Animateur : Fabrice Chaudier

06 15 07 26 67 | [fabricechaudier@aol.com](mailto:fabricechaudier@aol.com) | <https://fabricechaudier.fr/>

### Inscription

close 7 jours avant le démarrage

9h/17h

Lormont (33)

jeudi 26 novembre : **Communiquer**

*A envoyer à [fabricechaudier@aol.com](mailto:fabricechaudier@aol.com)*

Bergerac (24)

mardi 10 novembre : **Choisir ses clients & circuits de vente**

mardi 17 novembre : **Valoriser mes vins, 1ère partie, par le discours**

mardi 24 novembre : **Valoriser mes vins, 2<sup>ème</sup> partie, par le prix**

vendredi 04 décembre : **Mes outils de vente**

vendredi 11 décembre : **Mon plan d'action 2021**

mardi 15 décembre : **Mes missions export**

vendredi 08 janvier 2021 : **Négocier**

mardi 12 janvier 2021 : **Bio & environnement**

Chinon (37)

date à préciser : **Maîtriser son offre promotionnelle**

date à préciser : **Développement commercial**

Nom : ..... Prénom : .....

Téléphone : ..... mail : .....

Structure : .....

Statut :  salarié(e),  
 exploitant(e).

Les réunions sont cofinancées par le Vivea pour les exploitants et Ocapiat pour les salariés à condition que vous suiviez les procédures d'inscription de prise en charge qui vous seront transmises. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou fournir ; en cas de non-respect de la procédure le coût complet sera dû soit 175€ par jour à régler le matin de la formation.