

## FORMATION « NEGOCIATION COMMERCIALE »

Mise en place septembre 2021 ; existe depuis 2001.

Cycle « 3 jours pour (ré)apprendre à vendre son vin »

**Durée** : 7h

**Public** : salariés et exploitants viticoles ou agricoles en contact avec la relation clients (vente directe, vente aux professionnels, commerciaux, ...).

**Prérequis** : l'ensemble des participants sont issus de :

- salariés d'entreprises connues du centre de formation et pré évaluées quant à leurs besoins, leurs attentes et leurs objectifs ;
- salariés ou structures ayant contactés leur Opco ou Vins&Ventes ; dans ce cas, un entretien préalable est prévu afin de vérifier la pertinence entre besoin du salarié et de la structure et contenu de la formation demandée.

**Objectifs** : acquérir & maîtriser l'entretien commercial de négociation par la méthode "vente réponse aux besoins".

### Contenu :

Appréhender la méthode de négociation, technique de maîtrise de l'entretien de vente :

- préparer : les outils et supports "avant le rendez-vous" ;
- la démarche de prospection, prise de rendez-vous (les cas présentiel et à distance en visio) ;
- découvrir les besoins, résumer la compréhension client,
- argumenter pour satisfaire l'acheteur.

Etablir la conclusion à chaque rendez-vous : comment obtenir 100% de résultat dès le 1er entretien ? Les objectifs de conclusion ; les alternatives.

Faire face et répondre aux objections (prix, dégustation, temps, place, ...). Acquérir la technique.

Être capable de résister à la concurrence en France et à l'export.

Mettre en œuvre la relation client à long terme.

**Méthodes mobilisées** (modalités pédagogiques) : mise en situations, cas pratique & sketches.

**Modalités et délais d'accès** : inscription par mail (voir contacts) close 7 jours avant le démarrage de la formation. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre.

Nom : ..... Prénom : .....

Téléphone : ..... mail : .....

Structure : .....

Statut : salarié(e), Opco : Ocapiat ;  
exploitant(e), Opco : Vivéa.

## FORMATION « NEGOCIATION COMMERCIALE » (suite)

**Tarif** : 175€ HT (prise en charge via Opco).

**Contacts** : Fabrice Chaudier 06 15 07 26 67 - [vinsetventes@gmail.com](mailto:vinsetventes@gmail.com)

**Modalités d'évaluation** : par questionnaire en fin de formation

**Accessibilité aux personnes handicapées** : Vins&Ventes accueille les personnes handicapées en formation sans discrimination et garantie l'égalité des droits et chances de ces personnes pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours.

-par l'accessibilité des lieux d'accueil des formations (règles des ERP).

-par l'étude de la faisabilité d'un suivi des formations adapté au handicap ; merci pour cela en amont de l'inscription de contacter Vins&Ventes.

### Informations sur le prestataire :

SAS Vins&Ventes | 17 rue Marc Tallavi - 33 310 Lormont

06 15 07 26 67 | [vinsetventes@gmail.com](mailto:vinsetventes@gmail.com) | <http://vinsetventes.fr>

SIRET 831 664 248 00026 | RCS Bordeaux- Naf/Ape 7022Z | N° TVA intracommunautaire FR 78 831664248

Centre de formation « enregistré sous le numéro 753 310 867 33 auprès du Préfet de région Nouvelle Aquitaine »

