

### 3 JOURS POUR DEVELOPPER SES VENTES

Valoriser & mettre en pratique

3 ateliers, 3 thématiques à Bergerac (24)



Principe : un travail préalable vous sera demandé pour que vous puissiez agir et mettre en œuvre à court-terme

#### 1-comment vendre à l'international ?

Méthode, contraintes, cibles de clients à prospector.

Saisir les opportunités du marché en 2022

Un atelier pratique pour repartir avec vos pistes export

Vous apportez votre bilan commercial et vos objectifs de ventes additionnelles.

#### 2-comment valoriser mes prix ?

Calcul des tarifs, des marges ; technique de négociation des prix.

Mettre à jour une stratégie de positionnement de vos vins à partir des consommateurs.

Un atelier pour évaluer vos tarifs actuels, les rendre plus performants, savoir les vendre.

Vous venez avec tous vos tarifs 2021.

#### 3-comment vendre grâce au digital ?

Les outils digitaux, leur utilisation, leur but.

Ne plus perdre de temps sur internet !

Un atelier pour choisir ses supports et leur donner un objectif mesurable de vente.

Un lien sera établi avec votre site internet et vos réseaux sociaux.

### METTRE EN ŒUVRE LES OUTILS DE LA VENTE

A Chinon (37)



#### 1-les outils de vente

La gamme, les prix, le bilan commercial.

Formaliser et mettre en place tous les supports qui permettent la mise en marché et la valorisation.

#### 2-la négociation et la mesure du résultat

Vendre ses outils aux acheteurs professionnels : méthode et technique de conduite d'un entretien.

Appliquer, évaluer et mesurer vs les objectifs fixés au préalable.

### NEGOCIER

Dans le bordelais (33)

Conduire une négociation professionnelle ; répondre aux objections client (prix, concurrence) et conclure : obtenir 100% de résultat au 1<sup>er</sup> rendez-vous.

Se préparer.

Prospecter.

## LES OUTILS DE LA VENTE

3 journées pour (ré)apprendre à vendre son vin  
A Faugères (34)



### 1-établir sa politique de prix

### 2-trouver ses clients (circuits de distribution) et savoir leur parler

Construire un argumentaire d'image.

Établir une gamme.

Traduire ces deux éléments en communication (supports écrits, site internet, étiquettes).

Calculer ses prix à partir des notions de positionnement des vins et de gamme.

Déduire des tarifs par circuits de distribution ; passer d'un support passif à des bons d'accord commerciaux points d'appui de la négociation sur les prix.

Mettre en place et analyser un bilan commercial sur 5 ans.

### 3-négociateur face à un acheteur

Technique et méthode de vente "réponse aux besoins" : préparer, découvrir, argumenter.

Conclure.

Inscrire la relation client sur le long terme.

Répondre aux objections (prix, dégustation, temps, place, ...). Faire face à la concurrence France et export.

**POUR VOUS INSCRIRE : [fabricechaudier@aol.com](mailto:fabricechaudier@aol.com) - [vinsetventes@gmail.com](mailto:vinsetventes@gmail.com)  
06 15 07 26 67 || <https://fabricechaudier.fr/>**

#### Inscription close 7 jours avant le démarrage\*

vendre à l'international, **jeudi 18 novembre 2021 Bergerac**

valoriser mes prix, **mardi 30 novembre 2021 Bergerac**

vendre grâce au digital, **jeudi 06 janvier 2022 Bergerac**

les outils de vente, novembre 2021, **date à préciser Chinon**

la négociation, novembre 2021, **date à préciser Chinon**

la négociation, **vendredi 10 décembre 2021 Bordeaux**

politique de prix, **mercredi 03 novembre 2021 Faugères**

clients, **mardi 23 novembre 2021 Faugères**

la négociation, **mercredi 08 décembre 2021 Faugères**

Nom : ..... Prénom : .....

Téléphone : ..... mail : .....

Structure : .....

Statut :  salarié(e), formation est cofinancée par le Vivea ;

exploitant(e), prise en charge par Ociapiat.

Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre ; en cas de non-respect de la procédure le coût complet sera dû le matin de la formation soit 175€ HT par journée.

\*si la formation vous intéresse mais que vous n'êtes pas disponible à ces dates, merci de vous inscrire en nous le faisant savoir ; si possible, nous planifierons d'autres journées.