

## FORMATION « MAITRISER ET NEGOCIER SES PRIX »

Mise en place septembre 2021 ; existe depuis 2018  
Cycle « 3 jours pour (ré)apprendre à vendre son vin »

**Durée** : 7h

**Public** : salariés et exploitants viticoles ou agricoles liés à la fonction commerciale, en contact avec la clientèle (y compris particulière, des bases supports (logistique) et de la gestion (comptabilité, finance, administration des ventes, juridique).

**Prérequis** : aucun.

**Objectifs** : être capable d'aborder les marchés France & export tout en maîtrisant ses prix.

### Contenu :

Définir prix et valeur du vin : le marché et les structures de prix ; savoir segmenter. Structurer les notions de tarif, prix, P.V.C., prix de revient, prix minimum.

Construire un tarif en partant du P.V.C., "penser consommateur".

La stratégie de positionnement : le produit dans la gamme, le choix d'un prix dans le marketing mix (produit, prix, distribution, promotion). L'approche comptable vs l'approche marché.

Le support de calcul de tarifs expliqué.

Formaliser le budget commercial.

Négocier le prix : aborder le sujet prix ; le questionnement, la découverte de la vision prix de l'acheteur. Minimiser l'impact du prix facturé : le PVC, les marges, les aides à la revente.

Répondre aux objections.

Parler du prix, parler du vin.

**Méthodes mobilisées** (modalités pédagogiques) : exercices sur tableur partagé et sur les supports tarifs individualisés.

**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.

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

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

## FORMATION « MAITRISER ET NEGOCIER SES PRIX »

(suite)

**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.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : « actions de formation »

### 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 »