

FORMATION « SUIVRE SES CLIENTS ET PROSPECTS »

Mise en place septembre 2021 ; existe depuis 2018

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

Durée : 7h

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

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 :

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

L'enjeu majeur de la démarche commerciale est de trouver des clients à la fois adaptés à la stratégie (gamme, prix, volume) et susceptibles de présenter des besoins en adéquations avec les moyens de l'entreprise. Définir le profil de ses clients, les choisir, prospecter pour développer son portefeuille et suivre ses clients devient crucial dans un marché mondialisé..

Contenu :

Dresser et qualifier une liste clients
- prioriser son action (notions 20/80 - 80/20),
- établir des objectifs et un agenda

A partir du portefeuille clients définir le profil type et le profil cible du réseau qualitativement (pays, circuits, direct / indirect, intermédiaire...) et quantitativement (nombre, volume / client.

Définir le calendrier d'action

Donner un contenu au suivi

Méthode de vente réponse aux besoins : le discours vis à vis du client, la négociation

Prospecter & évaluer le travail

Le contenu et les objectifs de prospection (en France et à l'export) : 100% de résultat.

Méthodes mobilisées (modalités pédagogiques): Mise en situation & cas réels. Outil pédagogique support. Suivi de cas.

FORMATION « SUIVRE SES CLIENTS ET PROSPECTS »

(suite)

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

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 | 74 rue Georges Bonnac - 33000 Bordeaux

06 15 07 26 67 | 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 »

Vins & Ventes a été certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation » N°2112_CN_02294 - V.2