

## FORMATION « VENDRE A L'EXPORT »

Mise en place septembre 2021 ; existe depuis 2017.

**Durée** : 14h

**Public** : salariés de la fonction commerciale et exploitants (filières viticoles).

**Prérequis** : maîtriser l'anglais..

**Objectifs** : trouver des marchés, des clients export, vendre.

### **Contenu** :

Comprendre le marché : les données d'étude à connaître. La place de la France et de ses concurrents. Les opportunités de distribution.

Dérouler un processus de vente : intermédiation et distribution (l'exemple des 3 tiers aux Etats Unis).

Choisir ses outils.

Être en capacité de cibler : les circuits pour vendre : exemples de pays (Royaume Uni, Etats-Unis, Union Européenne, Asie - Chine) ; les clients.

Fixer ses objectifs en fonction de son bilan commercial.

Maîtriser méthode, outils et budgets : la technique de prospection. La vente en face à face (la négociation). Le prix (positionnement, vente) et le budget commercial.

Les aides pour exporter.

**Méthodes mobilisées** (modalités pédagogiques): modélisation, exemples et mises en situation ; Français et / ou Anglais.

**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 « VENDRE A L'EXPORT »

(suite)

**Tarif** : 350€ 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 | 74 rue Georges Bonnac - 33000 Bordeaux

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 »

Vins &Ventes a été certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation » N°2112\_CN\_02294 - V.2

## FORMATION « REALISER L'EXPORT du CHAMPAGNE »

Mise en place janvier 2024.

**Durée** : 17h

**Public** : salariés de la fonction commerciale et exploitants (filières viticoles).

**Prérequis** : maîtriser l'anglais.

**Objectifs** : trouver des marchés, des clients export, vendre.

### Contenu :

Comprendre le marché des effervescents : les données d'étude à connaître. La place de la France et de ses concurrents. Les opportunités de distribution.

Dérouler un processus de vente : intermédiation et distribution (l'exemple des 3 tiers aux Etats Unis).

Choisir ses outils.

Être en capacité de cibler : les circuits pour vendre : exemples de pays (Royaume Uni, Etats-Unis, Union Européenne, Asie - Chine) ; les clients.

Fixer ses objectifs en fonction de son bilan commercial.

Maîtriser méthode, outils et budgets : la technique de prospection. La vente en face à face (la négociation). Le prix (positionnement, vente) et le budget commercial.

Les aides pour exporter.

**Méthodes mobilisées** (modalités pédagogiques) : modélisation, exemples et mises en situation ; Français et / ou Anglais.

**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 « REALISER L'EXPORT du CHAMPAGNE » (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 »

Vins &Ventes a été certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation » N°2112\_CN\_02294 - V.2