



## 3 JOURS POUR APPRENDRE A VENDRE SON VIN

A Homps (11)

Mars - avril 2023

Octobre - novembre 2023



### Jour 1

**Vendre par le discours.** 28/03 et 18/10/2023

Quelle est notre identité aujourd'hui ? Comment parler de nos vins aux consommateurs et acheteurs ?

Maîtriser le discours sur nos vins et sur notre AOC, produire et formaliser un argumentaire commun, bien communiquer ma gamme, mon AOC et mon territoire.

### Jour 2

**Maîtriser et négocier ses prix.** 18/04 et 07/11/2023

Quelle est la place de notre AOC dans le Minervois ? Comment établir et imposer notre politique de prix ?

Etablir une gamme, calculer ses prix à partir du positionnement de nos vins et de notre gamme, déduire des tarifs par circuits de distribution, passer d'un support passif à un point d'appui de la négociation de nos prix.

### Jour 3

**Suivre ses clients et prospects.** 24/04 et 17/11/2023

Comment trouver nos clients ? Où se trouvent les consommateurs et les acheteurs professionnels de notre AOC ?

Comprendre le contexte marché et s'y inscrire, choisir ses réseaux et clients en France et à l'export, prospecter, mesurer et évaluer ses résultats, valoriser par l'action.

## NEGOCIATION COMMERCIALE

A Homps (11)

10 mai 2023

23 novembre 2023

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.



**VALORISER MES VINS  
SOUS LABEL ENVIRONNEMENTAL  
A Saint Emilion & Sauveterre de Guyenne (33**



**Jour 1**

- > Les caractéristiques techniques, les coûts d'accès et les coûts de revient des différentes certifications (HVE, Terra Vitis, Bio, Biodynamie, vins naturels, RSE...)
- > Le contexte du marché « vert », les potentiels de croissance, les caractéristiques des circuits de distribution
- > Les étapes incontournables de la valorisation, les outils à disposition

**Jour 2**

- > (Re)définir votre positionnement et les éléments clefs de votre stratégie de communication
- > La valorisation de vos vins par le prix, former et positionner vos prix en cohérence
- > Connaître les Outils essentiels
- > Atelier et synthèse : Choisir sa stratégie et définir les bases du plan d'action 2023

→ ateliers d'accompagnement à la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales

**25 janvier 2023**

**31 mars 2023**

**27 avril 2023**



## CHOSIR SES CLIENTS ET LEVER LEURS OBJECTIONS

ateliers / questions - réponses

A Chinon (37)

05 & 06 14 décembre 2023



### 1-choisir ses clients & prospects

Comment trouver nos clients ?

Comprendre le contexte marché et s'y inscrire, choisir ses réseaux et clients en France et à l'export, prospecter, mesurer et évaluer ses résultats, valoriser par l'action.

### 2-faire face aux objections clients, les traiter

Méthode et technique de conduite d'un entretien.

Répondre aux objections client & marché (prix, concurrence) et conclure : obtenir 100% de résultat au 1<sup>er</sup> rendez-vous.

## NEGOCIATION COMMERCIALE

En Gironde (33)

VINS & VENTES 

### Dates tout au long de l'année

(demander disponibilités)

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.



**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/>

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.

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

VENDRE PAR LE DISCOURS - Homps (11)  28/03/2023  
 18/10/2023

MAÎTRISER ET NEGOCIER SES PRIX - Homps (11)  18/04/2023  
 07/11/2023

SUIVRE SES CLIENTS & PROSPECTS - Homps (11)  24/04/2023  
 17/11/2023

NEGOCIATION - Homps (11)  10/05/2023  
 23/11/2023

VALORISER MES VINS SOUS LABEL ENVIRONNEMENTAL, ateliers  
Saint Emilion & Sauveterre de Guyenne (33)  25/01/2023  
 31/03/2023  
 27/04/2023

CHOSIR SES CLIENTS ET LEVER LEURS OBJECTIONS - Chinon (37)  05 et 06/12/2023

NEGOCIATION COMMERCIALE - Gironde  tout au long de l'année, préciser vos disponibilités : .....

Nom : ..... Prénom : .....

Téléphone : ..... mail : .....

Structure : .....

Statut :  salarié(e), formation est cofinancée par le Vivea ;  
 exploitant(e), prise en charge par Ocapiat.

\*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