



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^{er} 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



LES OUTILS DE LA VENTE MISE EN ŒUVRE ET NEGOCIATION

A Chinon (37)

14 juin 2023

(date à confirmer)

CHINON^{AOC}



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.

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^{er} rendez-vous.

Se préparer.

Prospecter.



POUR VOUS INSCRIRE : fabricechaudier@aol.com - 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

LES OUTILS DE LA VENTE MISE EN ŒUVRE ET NEGOCIATION - Chinon (37) 14/06/2023

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