



3 JOURS POUR APPRENDRE A VENDRE SON VIN

A Homps (11)

2 sessions : mars - avril 2024
octobre - novembre 2024

Jour 1

Vendre par le discours. 28/03/2024

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. 17/04/2024

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. 24/04/2024

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)

2 sessions : 29 mai 2024
décembre 2024

Conduire une négociation professionnelle ; répondre aux objections client (prix, concurrence) et conclure : obtenir 100% de résultat au 1^{er} rendez-vous.

Se préparer.

Prospecter.



CHOSIR SES CLIENTS ET LEVER LEURS OBJECTIONS **ateliers / questions - réponses**

A Chinon (37)

1^{er} semestre 2024

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^{er} rendez-vous.



Dates tout au long de l'année
(demander disponibilités)

En Gironde, Alsace, Languedoc et Loire

VINS & VENTES 

NEGOCIATION COMMERCIALE

Conduire une négociation professionnelle ; répondre aux objections client (prix, concurrence) et conclure : obtenir 100% de résultat au 1^{er} rendez-vous.

Se préparer.

Prospecter.

VENDRE A L'EXPORT

Trouver des marchés & des clients export.

Comprendre le marché & les opportunités de distribution. Dérouler un processus de vente : intermédiation et distribution (l'exemple des 3 tiers aux Etats Unis). Choisir ses outils. Cibler les circuits & clients. Fixer ses objectifs en fonction de son bilan commercial. Maîtriser la technique de prospection, le prix et le budget commercial.

ACCUEILLIR & VENDRE EN DIRECT

Mieux potentialiser la vente directe.

Gérer et optimiser le fichier clients (relancer, trier, dynamiser l'offre). Etablir promotions et événements. Adapter la technique de négociation "vente réponse aux besoins" aux particuliers.

AUGMENTER SES VENTES EN MAGASIN

Apprendre à dépasser la vente au clients (professionnels et particuliers) pour savoir ou faire revendre en point de vente.

Mettre en œuvre un plan de dynamisation, négocier les aides à la revente.



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) 28/03/2024
 octobre 2024

MAÎTRISER ET NEGOCIER SES PRIX - Homps (11) 17/04/2024
 novembre 2024

SUIVRE SES CLIENTS & PROSPECTS - Homps (11) 24/04/2024
 novembre 2024

NEGOCIATION - Homps (11) 29/05/2024
 décembre 2024

CHOSIR SES CLIENTS ET LEVER LEURS OBJECTIONS - Chinon (37) 1^{er} semestre 2024

NEGOCIATION COMMERCIALE - tout au long de l'année, préciser vos disponibilités & lieu souhaité de formation :

VENDRE A L'EXPORT - tout au long de l'année, préciser vos disponibilités & lieu souhaité de formation :

ACCUEILLIR & VENDRE EN DIRECT - tout au long de l'année, préciser vos disponibilités & lieu souhaité de formation :

AUGMENTER SES VENTES EN MAGASIN - tout au long de l'année, préciser vos disponibilités & lieu souhaité de formation :

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