



## **1 / cycle « 4 jours pour (ré)apprendre à vendre son vin »**

### **Maîtriser et négocier ses 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.

*Vendre au bon prix ! La segmentation, les calculs de tarifs et la réponse aux objections des acheteurs («c'est trop cher, j'ai mieux et moins cher, etc.»).*

### **Suivre ses clients et prospects - Diversifier sa clientèle, vendre aux professionnels**

Qualifier ses clients (priorités, critères), les relancer, obtenir un résultat, choisir ses prospects (pays, réseaux) et les transformer en clients.

*Comprendre le contexte marché et s'y inscrire. Prospector, mesurer et évaluer ses résultats, valoriser par l'action.*

### **Maîtriser le discours sur nos vins**

Bâtir un argumentaire produit, son story-telling, créer de la valeur par le discours.

*Quelle est notre identité aujourd'hui ? Comment parler de nos vins aux consommateurs et acheteurs ? Maîtriser le discours sur nos vins, bien communiquer ma gamme, mon AOC et mon territoire.*

### **Négociation commerciale**

Conduite d'un entretien de vente ; réponse aux objections client (prix, concurrence, etc.), conclusion.

Objectif 100% de résultats au 1er rendez-vous !

*Se préparer. Prospector.*

→ sessions à Homps (11) mars - mai 2024  
octobre - décembre 2024

Conduites pour



→ sessions à Chinon (37) 2<sup>ème</sup> semestre 2024

Conduites pour





## **2 / cycle « commercialisation des vins »**

### **Connaissance du marché**

Appréhender, analyser le marché pour le comprendre et projeter sa stratégie dans son contexte ; s'adapter.

*Sortir des a priori, accepter la réalité pour anticiper.*

### **Construire son modèle d'organisation**

Planifier, anticiper son agenda commerce - marketing. Prioriser, dire non.

*Faire face à l'échec.*

### **Vendre - développer ses ventes - à l'export**

#### **(option : réaliser l'export du Champagne ; le marché des effervescents)**

Trouver des marchés & des clients export (circuits & clients).

Comprendre le marché & les opportunités de distribution. Dérouler un processus de vente. Choisir ses outils. Fixer ses objectifs en fonction de son bilan commercial.

*Maîtriser la technique de prospection, le prix et le budget commercial.*

### **Mieux vendre au caveau - accueil et vente au caveau**

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.*

### **3- 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 (trade marketing).*

### **4- vendre sur et par internet - maximisez vos performances en e-commerce**

Digitaliser son activité sans perdre son temps.

Saisir les opportunités offertes par l'accroissement du recours à Internet et développer ses ventes.

*Et demain l'IA ?*

### **→ sessions tout au long de l'année**

(demander disponibilités)

**En Gironde, Alsace, Languedoc, Vallée du Rhône et Loire**



**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\***

**cycle « 4 jours pour (ré)apprendre à vendre son vin »**

Vendre par le discours - Homps (11)  28/03/2024  
 29/10/2024

Maîtriser et négocier ses prix - Homps (11)  17/04/2024  
 20/11/2024

Suivre ses clients & prospects - Homps (11)  24/04/2024  
 27/11/2024

Négociation - Homps (11)  29/05/2024  
 05/12/2024

Choisir ses clients et lever leurs objections - Chinon (37)  2<sup>ème</sup> semestre 2024

\*si une formation vous intéresse mais que vous n'êtes pas disponible à sa date, merci de vous inscrire en nous le faisant savoir ; nous planifierons d'autres journées

**autres formations**

tout au long de l'année, préciser vos disponibilités & lieu souhaité de formation ainsi que le titre de la formation :

formation	date	lieu

Nom : ..... Prénom : .....

Téléphone : ..... mail : .....

Structure : .....

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

Tarif : 175€ HT / journée (hors prise en charge via Opco).