



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. Prospecter, 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. Prospecter.

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.



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, Champagne, Alsace, Languedoc, Vallée du Rhône et Loire



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*

Connaissance du marché

Gironde - Château Le Grand Verdu (33) ☐ 25/06/2026

Vendre à l'export

Vignerons Indépendants de Champagne - Mardeuil (51) ☐ 28/05/2026

Suivre ses clients et prospects

Vignerons Indépendants de Champagne - Mardeuil (51) ☐ 18/06/2026

Maîtriser et négocier ses prix

Vignerons Indépendants de Champagne - Mardeuil (51) ☐ juillet 2026

Négociation commerciale

Vignerons Indépendants de Champagne - Mardeuil (51) ☐ septembre 2026

*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)



SAS Vins&Ventes | 74 rue Georges Bonnac - 33 000 Bordeaux

06 15 07 26 67 | 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