

2^{ème} semestre

**LES OUTILS DE LA VENTE
MISE EN ŒUVRE ET NEGOCIATION**

A Chinon (37), novembre - décembre 2022
(date à préciser)

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.

**VALORISER MES VINS
SOUS LABEL ENVIRONNEMENTAL**

A Artigues (33), les 25 octobre et 17 novembre 2022



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 2022

→ Ces deux sessions seront suivies d'ateliers d'accompagnement à la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales sur 6 mois

NEGOCIATION COMMERCIALE
A Artigues (33), le 07 novembre 2022

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

Se préparer.

Prospecter.

3 JOURS POUR APPRENDRE A VENDRE SON VIN A La Livinière (11), dates à préciser



Jour 1

Vendre par le discours.

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.

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.

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 La Livinière (11), dates à préciser

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*

VALORISER MES VINS SOUS LABEL ENVIRONNEMENTAL,
Artigues, **mardi 25 octobre et jeudi 17 novembre 2022**

NEGOCIATION,
Artigues, **lundi 07 novembre 2022**

VENDRE PAR LE DISCOURS
La Livinière, **date à préciser**

MAÎTRISER ET NEGOCIER SES PRIX
La Livinière, **date à préciser**

SUIVRE SES CLIENTS & PROSPECTS
La Livinière, **date à préciser**

NEGOCIATION,
La Livinière, **date à préciser**

LES OUTILS DE LA VENTE MISE EN ŒUVRE ET NEGOCIATION,
Chinon, **novembre - décembre 2022** (date à préciser)

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.

1^{er} semestre

VALORISER MES VINS SOUS LABEL ENVIRONNEMENTAL

A Artigues (33), session 1 les 27 et 28 janvier 2022
En Gironde, session 2 les 18 et 19 mai 2022



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 2022

REUSSIR SES VENTES PENDANT LA PERIODE DE CONVERSION Montagne (33), le 17 mars 2022



- Comment écouler ses stocks conventionnels ?
- Comment mettre en valeur son vin en conversion ?
- Comment anticiper la commercialisation de ses futurs vins certifiés ?
- Comment gérer la communication auprès de ses clients ?

NEGOCIATION COMMERCIALE

Dans le bordelais (33), le 25 mars 2022

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

3 JOURS POUR APPRENDRE A VENDRE SON VIN A La Livinière (11), les 29 mars, 13 et 28 avril 2022

Jour 1

Vendre par le discours.

- 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.

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.

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.