

NE PLUS RESTER SEUL(E) FACE AUX PROBLEMATIQUES COMMERCIALES : VALORISER

Venez trouvez des solutions concrètes à vos problématiques commerce et marketing : exposer vos expériences, poser vos questions ; partager des outils, des méthodes pour y répondre, vous confronter aux techniques avec l'aide d'un spécialiste des marches viticoles.

5 journées (chacune peut être abordée indépendamment des autres)

1/ Choisir ses clients & circuits de vente

Répondre aux attentes du marché, choisir ses clients

Qu'apporte la transition environnementale, le bio ? Vendre en circuits courts, c'est quoi ? Est-ce fait pour moi ? Comprendre le fonctionnement de la distribution du vin en France et à l'export : les circuits

-caviste, restauration, grande distribution,

-les intermédiaires,

-l'export.

Les évolutions du marché (consommateurs, acheteurs pros).

Adapter sa gamme, ses prix.

Les outils d'analyse, de choix et de suivi des clients.

2/ Valoriser mes vins, 1ère partie, par le discours

Comment parler de mon vin, de ma gamme, de mon AOP, de mon territoire.

Passer d'une logique produit à une logique de gamme. Les attentes des consommateurs. La place du bio et de la transition environnementale.

Construire ses outils : l'argumentaire.

En quoi un discours peut améliorer mes marges ?

Le marketing du vin, qu'est-ce et à quoi cela me sert ?

3/ Valoriser mes vins, 2ème partie, par le prix

Former et positionner mes prix (à partir d'un prix de vente consommateur).

Savoir négocier ses prix avec un acheteur pro. Inverser le regard : partir du consommateur.

Positionner mes vins dans le contexte du marché. Les attentes des consommateurs.

Les outils : calcul de tarifs, le bon d'accord commercial.

Une méthode simple et accessible de maîtrise de l'entretien de vente.

4/ Négocier

Conclure un entretien, répondre aux objections.

Venez (re)découvrir une méthode de maîtrise d'un rendez-vous professionnel ; utilisez-la pour améliorer vos ventes aux particuliers.

Etude de cas concrets ; travail sur vos clients, vos freins.

Repartez avec un support de préparation ; objectif : obtenir 100% de résultat !

Animation : Fabrice Chaudier



VINS & VENTES

Trouver
ensemble des
solutions
concrètes

Inscription

1/ Choisir ses clients & circuits de vente

mardi 14/01/2020

mardi 10/03/2020

2/ Valoriser mes vins, 1ère partie, par le discours

mardi 16/01/2020

jeudi 12/03/2020

3/ Valoriser mes vins, 2ème partie, par le prix

jeudi 30/01/2020

mardi 24/03/2020

4/ Négocier

vendredi 06/02/2020

jeudi 26/03/2020

Nom : Prénom :

Téléphone :

Mail :

Structure :

Statut : salarié(e),

exploitant(e),

je règle le reste à charge de 50€ / jour.

Chèque à l'ordre de la CA24.

A envoyer à DELBOS Christine

christine.delbos@dordogne.chambagri.fr