

Formations 2020-2021 en détail

Programme IVBD

Ne plus rester seul(e) face aux problématiques commerciales :

VALORISER

METTRE EN ŒUVRE SES PROJETS

LES ESSENTIELS

100% prise en charge

Reste à charge : 0€

1. Choisir mes clients & circuits de vente

- Répondre aux attentes du marché, choisir ses clients
- 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.

69 participants depuis
novembre 2019

Note moyenne :

9,6/10

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. L'art de la négociation ; 1 journée pour :

- Préparer et 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 dès le premier rendez-vous !

5. Commercialisation et transition environnementale ; 1 journée pour :

- Saisir les différents modèles (HVE, bio, biodynamie, agroforesterie et démarches produits.
- Traduire les démarches amont en aval (la gamme de produits, la valorisation par le label, les clients et circuits de vente).
- Bâtir sa stratégie environnementale (outils, communication, plan d'objectifs).

METTRE EN ŒUVRE MES PROJETS (pour ceux ayant déjà participé à une des formations « Les Essentiels »).

Principe : des outils vous sont envoyés pour préparer la réunion ; vous pouvez retourner à l'avance vos supports et questions ; vous venez pour les travailler et obtenir les réponses

1. Choisir mes outils de vente : 1 journée pour :

- Recaler ma gamme et ma politique tarifaire (valoriser par le prix) ;
- Formaliser l'argumentaire de mes vins (valoriser par le discours) ;
- Vérifier mes supports de vente à présenter aux clients pros et particuliers ;
- Valider mon parcours digital (cohérence avec les outils papier).

2. mon plan d'action 2021 ; 1 journée pour :

- Etablir l'ensemble de mon travail commercial 2021 (actions et moyens) à partir du bilan commercial (choisir mes clients & circuits de vente) ;
- Fixer des objectifs pour mes clients et ma prospection (volume, CA) ;
- Mettre en place le cadre de mon suivi (organisation).

3. mes missions export ; 1 journée pour :

- Cibler pays et circuits de distribution à partir du bilan commercial (choisir mes clients & circuits de vente) ;
- Entamer mes démarches (faisabilité et moyens, aides, cadre légal) ;
- Fixer des objectifs.