

### PRENDRE EN MAIN LA COMMERCIALISATION DE MES VINS : UN ACCOMPAGNEMENT CONCRET DANS LA DURÉE

Durée : 5 jours

#### OBJECTIFS :

- **Définir** ma stratégie commerciale pour une meilleure valorisation
- **Avoir** les outils et les bases pour valoriser mes vins par le discours et par le prix
- **Construire** et personnaliser mes outils
- **Etablir** mon plan d'action commercial 2023 et le suivre

#### PROGRAMME :

##### Jour 1: Marchés Prix de revient et outils commerciaux

- > Les caractéristiques techniques, les coûts d'accès et les coûts de revient des différents itinéraires. (HVE, Terra Vitis, Bio, Biodynamie, vins naturels, RSE ...).
- > Mon coût de revient économique détaillé
- > Le contexte du marché, les potentiels de croissance, les caractéristiques des circuits de distribution.
- > Les étapes incontournables de la valorisation et les outils commerciaux à disposition (bilan commercial, tarifs et définition des gammes, fiche d'appel)

##### Jour 2 : Négociation commerciale

- > Technique de maîtrise de l'entretien de vente
- > Faire face aux objections, fidéliser

##### Jour 3, Jour 4 et Jour 5 : Ateliers personnalisables de suivi

- > Tarif et bilan commercial
- > Plan d'action
- > Mesures et évaluation

#### MOYENS PEDAGOGIQUES : MODALITES D'EVALUATION :

- Support de formation
- Echanges
- Questionnaire d'évaluation fin de formation
- Point individuel par téléphone après formation

**DÉLAI D'ACCÈS AUX FORMATIONS :** Inscription possible jusqu'à 3 jours ouvrés avant le début de la formation.

**ACCESSIBILITE :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En amont de la formation, nous définissons ensemble comment vous proposer le parcours le plus adapté.

**RESPONSABLE DE STAGE :** Antony CARARON, Responsable Pôle Conseil

Mise à jour le 20.06.2024

**TAUX SATISFACTION :** 90%

 **HORAIRES :**  
9h00 – 12h30  
14h00 – 17h30

 **LIEU :**  
Cerfrance Gironde

**PUBLIC VISE :**  
Viticulteurs chefs  
d'exploitation en cave  
Salariés responsables  
d'exploitation en cave  
Viticulteurs commercialisant  
en vrac, bouteille ou bib

**INTERVENANTS :**  
Conseiller d'entreprise spécialisé  
viti-vinicole & *Fabrice CHAUDIER,*  
*SAS Vins et Ventes.* Expert  
marché des vins, consultant de  
terrain

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :**  
7 à 9 personnes

**PREREQUIS :** Aucun

#### TARIF :

A partir de **205€** HT pour les exploitants et **436€** HT pour les salariés, pour les 5 jours. Prise en charge possible par votre fonds de formation ou votre OPCO (VIVEA, OCAPIAT...)

#### CONTACT & PRE-INSCRIPTION

Janique JENNEQUIN  
05 57 54 26 66 - 5090  
[formationconseil@33.cerfrance.fr](mailto:formationconseil@33.cerfrance.fr)  
[Formulaire de pré-inscription](#)