

Formation Parcours commercialisation des vins

NOUVELLE AQUITAINE

IFRIA

LA FORMATION DE
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE

Objectifs de la formation

Former des salariés en charge de la relation avec les clients.

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Avoir une vision globale de la distribution de produits alimentaire,
- Connaître le marché du vin (national, mondial...),
- Développer une approche marketing,
- Connaître les différents canaux de distribution,
- Calculer des prix en fonctions des pratiques des distributeurs (GMS, négoce...),
- Organiser sa commercialisation,
- Négocier ses prix avec des clients de la GMS et avec les clients export.

Contenu et Déroulement

Introduction

- L'activité commerciale, les enjeux, les missions, les objectifs

Présentation du marché

- Le marché mondial et ses évolutions
- France, export

Approche marketing

- Stratégie : Segmentation, Cible, Positionnement, Objectif
- MIX Marketing : Produit, Prix, Placement, Promotion

Circuit de distribution

- Les différents circuits de distribution
 - En France
 - A l'export
 - Internet

Etablir son prix PVC

- Prix de revient
- Coût commerciaux
- Marges

Méthodes de négociation

- La négociation
- Préparation de la négociation
- Types de négociation

Organiser sa commercialisation

- Objectifs
- Planning et son suivi
- Hiérarchiser ses actions
- Suivi et fidéliser sa clientèle

IFRIA Nouvelle Aquitaine

Siège social



37 av. du Docteur Albert Schweitzer - CS 80013

33403 TALENCE Cedex

Tel : 05 56 38 38 08

contact@ifria-aquitaine.fr

Retrouvez-nous sur Facebook



www.ifria-aquitaine.fr

Formation Parcours commercialisation des vins

Public visé et Pré-requis

- Salariés d'entreprises en charge de la commercialisation des produits, directeurs commerciaux, dirigeants...
- Les salariés qui participeront à cette formation devront savoir lire et écrire afin de pouvoir appréhender les modules proposés
- Possibilité de personnalisation de la formation
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Modalités pédagogiques

- Positionnement des participants lors de l'accueil sur les attentes de la formation
- Méthodes pédagogiques participatives, tenant compte de l'expérience des stagiaires, du contexte et de la réalité du travail, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants
- Les apports théoriques seront illustrés par des exercices pratiques et des études de cas
- Support individuel de formation remis à chaque participant

Lieu de la Formation

IFRIA Nouvelle Aquitaine (Talence)

Durée

2 jours (14 heures)

Modalités d'évaluation et Validation

- Des évaluations formatives régulières sont réalisées par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et progressions des participants dans une perspective de réajustement
- Une validation des acquis est réalisée en fin de formation (sous forme de quizz par exemple)
- Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant

Nombre de stagiaires

12 personnes maximum

Coût de la Formation

Tarif de base à partir de 250 € / stagiaire / jour

Contact et Délais d'accès

IFRIA Nouvelle Aquitaine

IFRIA Nouvelle Aquitaine

Siège social

37 av. du Docteur Albert Schweitzer - CS 80013
33403 TALENCE Cedex
Tel : 05 56 38 38 08
contact@ifria-aquitaine.fr

