

FORMATION : PARCOURS COMMERCIALISATION DES VINS

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,
- Connaitre le marché du vin (national, mondial...),
- Développer une approche marketing,
- Connaitre 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



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur www.ifria.fr

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

FORMATION : PARCOURS COMMERCIALISATION DES VINS

Public visé et Pré-requis

- Salariés d'entreprises de l'encadrement intermédiaire de production, logistique, maintenance, conducteur de ligne (production, process, conditionnement...)
- 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

Durée

- 2journs (14 heures)

Lieu de la Formation

- IFRIA Nouvelle Aquitaine (Talence)

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

Modalités et délais d'accès

Contactez l'IFRIA par mail : contact@ifria-aquitaine.fr ou téléphone : 05 56 38 38 08, un(e) Chargé(e) de Formation répondra sous 3 jours ouvrés à la demande

Nombre de stagiaires

- 12 personnes maximum

Coût de la Formation

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



Retrouvez-nous sur



Toutes les infos sur www.ifria.fr

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