

Trouver des clients et comprendre le contexte du marché viti-vinicole

Déc.

14



Durée : 7 heures

Intervenant : Fabrice Chaudier - Vins&Ventes

Lieu : à définir selon le nombre d'inscrits

Comment trouver de nouveaux clients ? Face aux difficultés, que penser du marché ?
Peut-on vendre du vrac, des bouteilles ? Qu'attend le consommateur ?

- Programme
- Découvrir le marché français et mondial (quels choix adopter face au marché ? quelle est la place du bio ?)
 - Suivi des évolutions des comportements des consommateurs
 - Comment trouver de nouveaux clients ?
 - Le bilan commercial dynamique
 - L'analyse de votre réseau de distribution actuel (vrac et bouteilles)
 - Cibler le développement commercial : prospecter, vendre



Trouver des clients et comprendre le contexte du marché viti-vinicole



Objectif

- Être capable d'appréhender et d'analyser un marché pour le comprendre
- Projeter la stratégie de l'entreprise dans son contexte



Public concerné

Chefs d'exploitation, conjoints collaborateurs de la filière viticole, au contact des clients (vente directe, vente aux professionnels, commerciaux, ...)



Prérequis

Aucun



Méthodes et moyens pédagogiques

Participatives avec projection de modèles et études, travail sur des cas concrets. Déroulement de la formation dans une salle disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires au bon déroulement de la formation (tableau numérique, paperboard, vidéoprojecteur, etc.).



Modalités d'évaluation

Feuille d'évaluation des acquis à la fin de la formation



Accessibilité

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap : Léa BRISCIANO, afin d'étudier les possibilités d'adaptation de la formation. ✉ l.brisciano@cegara.asso.fr

Inscription sur www.cegara.asso.fr

Contact : ✉ contact@cegara.asso.fr

☎ 05.53.64.47.37