

Fixer et négocier ses prix en viticulture

Février

09



Durée : 7 heures

Intervenant : Fabrice Chaudier -
Vins&Ventes

Lieu : à définir selon le nombre d'inscrits

Est-il possible de maîtriser les prix de vos vins ? Peut-on (bien) les négocier et vendre ?
Quelles sont les vraies valeurs du vrac, d'une bouteille ? Comment vivre de la vente ?

Programme

- Définir le prix et la valeur du vin
- Reconstruire un tarif en partant du prix de vente consommateur
- Fixer une gamme, un positionnement
- Mise en pratique sur un support de calcul de tarifs
- Formalisation d'un budget commercial
- Comment aborder le sujet prix avec un acheteur professionnel et répondre aux objections ?



Coût

Formation : cotisant CEGARA et VIVEA = **GRATUIT**

Frais de repas et pauses : **30 euros TTC**

Fixer et négocier ses prix en viticulture



Objectif

- Être capable de maîtriser ses prix



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 des exercices sur tableur partagé et sur les supports. 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](mailto:l.brisciano@cegara.asso.fr)

Inscription sur www.cegara.asso.fr

Contact : [✉ contact@cegara.asso.fr](mailto:contact@cegara.asso.fr)

☎ 05.53.64.47.37