

Bâtir une politique tarifaire cohérente selon les circuits de distribution



Déc.

12

Durée : 7 heures

Intervenant : Estelle Tehan – AOC Conseils

Lieu : Marmande ou Martillac (selon le nombre d'inscrits)

Vous souhaitez maîtriser votre prix de vente en fonction des différents réseaux de distribution viti-vinicoles ?

Programme

- Les différentes stratégies de prix
- Définir sa politique de prix
- La cohérence tarifaire selon la marge de chaque intermédiaire
- Les univers concurrentiels
- La structure de votre prix, établir un tarif export
- Le tarif dégressif / quantitatif



Bâtir une politique tarifaire cohérente selon les circuits de distribution



Objectifs

- Identifier les leviers pour la maîtrise de sa grille tarifaire
- Distinguer quels sont les éléments qui définissent un prix de vente
- Maîtriser son prix de vente en fonction des différents réseaux de distribution



Public concerné

Chefs d'exploitation, conjoints collaborateurs de la filière viticole



Prérequis

Avoir une grille tarifaire



Méthodes et moyens pédagogiques

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.).



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