

# 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](http://www.cegara.asso.fr)

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

☎ 05.53.64.47.37