



6 rue St Hubert
33000 BORDEAUX
Tel : 05 57 87 72 00
Fax : 05 57 87 72 01
Email: vertumne@vertumne.com

DEMANDE D'INFORMATION COMPLEMENTAIRE

n°	Formation	Votre choix
100101	Comment développer ses ventes de vins vers les circuits professionnels Construire des tarifs cohérents, préserver ses marges Février 2011	
100102	Vendre ses vins en Restauration et chez les Cavistes Vendre ses vins en Grande Distribution Les outils commerciaux indispensables pour prospecter et vendre Février 2011	
100103	Développer ses ventes vers les marchés Europe et Export Les techniques de négociation face à l'acheteur professionnel Mars 2011	
100104	Dynamiser son réseau commercial pour développer ses ventes de vins Avril 2011	

Nom du contact : _____

Société : _____

Nom : _____ **Prénom :** _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ **Ville :** _____

Tel : _____ **Fax :** _____ **Email :** _____

A nous retourner par Fax au 05 57 87 72 01 ou par courrier au moins 20 jours avant le début de la session



Vertumne
International & Associés

**CONSEIL, ETUDES & FORMATION POUR LES
ENTREPRISES DU VIN ET DES SPIRITUEUX**

TEL: 05 57 87 72 00 – FAX: 05 57 87 72 01

COMMERCIALISATION DES VINS

CATALOGUE DES FORMATIONS

2011



Formation N° 100101 :

Comment développer ses ventes de vins vers les professionnels : vers quels circuits, avec quelles démarches commerciales ?

Comprendre comment fonctionnent les circuits professionnels : CHR - Grande Distribution – Export Choisir le circuit le mieux adapté à ma propriété.

Les opportunités et les exigences des circuits professionnels.
Quelles différences dans les démarches commerciales pour vendre ses vins aux professionnels par rapport aux particuliers ?
Comment les acheteurs négocient-ils, avec quelles conditions et selon quels prix ?

Construire des tarifs cohérents et préserver ses marges

Construire ses tarifs

Comment construire des tarifs pour les professionnels ?
Savoir éviter la concurrence entre les différents circuits de vente.
Comment préserver ses marges sans baisser ses prix ?
Remise aux participants d'une méthode de calcul sous tableur Excel.

DUREE : 2 jours

LIEU : Bordeaux

DATE : Février 2011

Formation N°090102 :

Vendre ses vins en Restauration, chez les Cavistes. La recherche et la gestion des Agents, VRP et entrepositaires

Comment vendre son vin aux entrepositaires grossistes – cavistes et restaurateurs ?

Qui sont les entrepositaires ? Comment travaillent-ils et comment les approcher ?
Comment vendre au circuit du CHR ?
Comment trouver, rémunérer et dynamiser des VRP et agents commerciaux.

Vendre ses vins en Grande Distribution

Comment travailler avec la Grande Distribution ?

Quels sont les critères de sélection et de référencement des fournisseurs de vins ?
A quels prix vendre ses vins et comment élaborer son offre ?
Comprendre les mécanismes de dégradation tarifaire ?
Les spécificités de la vente pour les Foires aux Vins.

De quels outils commerciaux disposer pour prospecter et vendre dans les circuits professionnels?

De quels outils disposer : plaquette, fiches techniques, press-book et autres outils commerciaux ? Comment et quand les utiliser durant les phases de prospection jusqu'au suivi des commandes.

Quoi mettre dans une plaquette pour attirer les acheteurs ? Comment présenter son offre et la différencier de celle de la concurrence ? Comment se créer de la notoriété pour vendre ses vins plus cher et mieux ?
Quels outils mettre en place pour fidéliser ses clients?

DUREE : 2 jours

LIEU : Bordeaux

DATE : Février 2011

Formation N°100103 :

Développer ses ventes de vins sur les marchés Europe et Export

Développer ses ventes de vins sur les marchés Europe et Grand Export

Comprendre les systèmes d'importation existant dans les principaux pays.
Comment construire un prix à l'export ?
Savoir rédiger un contrat export.
Connaître les Incoterms et leur utilité.
Savoir gérer le risque d'impayé ?
Connaître les aides possibles pour aider à financer ses actions commerciales export.

Les techniques de négociation face aux acheteurs professionnels

Savoir négocier et défendre ses marges

Confirmer et améliorer ses techniques de négociation face à un acheteur de vins.
Comment défendre ses marges et vendre de la valeur.
Comment créer de la dynamique commerciale pour augmenter ses ventes.
Les techniques pour fidéliser ses acheteurs.

DUREE : 2 jours

LIEU : Bordeaux

DATE: Mars 2011

Formation N°100104 :

Dynamiser son réseau commercial pour développer ses ventes de vins

Dynamiser ses ventes

Comment dynamiser son importateur pour augmenter ses ventes
Comment gérer et motiver ses agents et VRP
Définir et mettre en place des actions d'animation des ventes Argumenter le changement de millésime

La négociation face à l'acheteur

Au travers de jeux de rôle avec l'intervenant et les participants, les principes de la négociation aux professionnels seront analysés
La découverte du client, mener son entretien
Négocier dans un rapport gagnant/gagnant, argumenter
Traiter les objections, le prix—Conclure

Le marketing des vins

Les principes du marketing appliqués au vin

Le marketing-mix des vins—Le marketing du produit
Le prix, la distribution et la commercialisation

Utilisation des études et panels

Connaissance des motivations d'achat, des besoins, attentes et opinions du consommateur

Construction du plan stratégique et marketing de développement des ventes

Chiffrage d'une stratégie marketing, Construction du plan d'action. Mise en route et chiffrage des actions

Choix du partenaire commercial

Méthode et dynamisation de ce partenaire

DUREE : 2 jours

LIEU : Bordeaux

DATE: Avril 2011

Prise en charge financière:

Vertumne est un Organisme de Formation Agréé.
Nos formations sont totalement ou partiellement prises en charge par les Organismes Collecteurs des Fonds de Formation (FAFSEA, VIVEA, OPCA ...).
Si vous êtes membre de la Fédération des Vignerons Indépendants d'Aquitaine, des conditions préférentiels vous sont également accordées.

Nous Consulter pour plus de renseignements et obtenir le programme détaillé de chaque module.