ICV FORMATIONS
FILIÈRE VITI-VINICOLE
2022

Marketing Vente

Espace de vente

Dynamiser le chiffre d'affaires de votre espace de vente

INITIATION

OBJECTIFS

• Mettre en œuvre les bonnes pratiques et les techniques permettant de dynamiser les ventes.
• Savoir déguster, faire déguster, animer l'espace de vente.
• Recruter de nouveaux clients, fidéliser et développer le panier moyen.
• Partager des exemples concrets et disposer d'une boîte à outils.

PROGRAMME

- **Quels sont les fondamentaux d'un espace de vente ?**
  - Le concept général.
  - La localisation, la signalétique.
  - L'accueil.
  - La mise en scène des produits et de la cave.
  - La communication sur le lieu de vente.
  - L'espace dégustation.
- **La vente par la dégustation.**
  - Savoir déguster et posséder les fondamentaux de la dégustation.
  - Connaître les bases de l'élaboration des vins et les facteurs influant sur la qualité des vins..
  - Faire déguster et inciter à l'achat
  - Ecouter et conseiller ses visiteurs.
  - Apporter une valeur ajoutée (terroir, histoire, culture...), faire passer des émotions.
  - Répondre aux objections.
  - Nombreux exercices pratiques de dégustation.
- **Comment développer sa notoriété et son attractivité ?**
  - Les actions de communication : web, réseaux sociaux,...
  - Méthodes de recrutement de nouveaux clients.
  - Les événements oenotouristiques et culturels.
- **Comment augmenter le panier d'achat ?**
  - Mettre en valeur les vins : concevoir une fiche de présentation d'un vin.
  - Savoir argumenter autour se sa gamme.
  - Les animations promotionnelles.
  - La vente de produits complémentaires.
- **Comment fidéliser ses clients ?**
  - La base de données.
  - Les programmes de fidélisation et leur communication.
  - Animer sa communauté de clients à distance.

QUI EST CONCERNÉ ?

- Responsable de l'espace de vente.
- Vendeur (boutique, caveau).
- Responsable commercial / marketing.
- Exploitant.

ENVIRONNEMENT PÉDAGOGIQUE :

- Exposé vidéo avec échanges.
- Exercices pratiques de découverte des vins et de dégustations.
- Etudes de cas concrets.
- Livret stagiaire.

DURÉE ET HORAIRES :

- 2 jours (de 9h à 17h).

LES FORMATEURS :

- François NATHAN-HUDSON
- Fabienne BERNOUD
- Gisèle ELICHIRY

2 JOURS — DÉGUSTATION

INTRA
2500 € H.T. / groupe

GROUPE ICV
L'art & l'expertise du vin

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

- Une attestation de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une fiche d'évaluation est rem plie par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une évaluation des capacités acquises par chaque stagiaire est réalisée par le formateur tout au long de la formation par des échanges interactifs, des exercices pratiques et un tour de table au début et à la fin de l'action de formation.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Contact > formation@icv.fr > 06 77 62 15 31