



Objectifs pédagogiques

Savoir valoriser sa production grâce à la démarche de certification Haute Valeur Environnementale

Développer ses ventes grâce à des techniques commerciales et de communication

Renforcer son image au travers d'une démarche responsable

Prospecter de nouveaux clients

Répondre positivement aux nombreuses objections

Public

responsables d'exploitations viticoles, cavistes, personnes en charge de la commercialisation des vins.

Pré-requis

Mise en place d'une démarche de certification Haute Valeur Environnementale

Plan de formation

1. Introduction
2. Synthèse et points clés de la certification HVE 3
3. Les étapes d'un entretien avec un client ou un prospect
4. Connaître les attentes des clients
 - Méthodologie de la découverte des attentes
 - Questionner pour pouvoir mieux convaincre
 - Mise en pratique
5. Valoriser sa production pour Convaincre
 - Les outils de l'argumentation et de la communication
 - Valoriser sa production
 - Créer la différence grâce à la certification
6. Répondre aux objections
7. Synthèse et mise en pratique

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en oeuvre

Méthodes pédagogiques

Une approche formation au plus proche de la réalité client avec des cas concrets spécifiques à l'activité des exploitations.

50% du temps de formation sera dédié à des apports pédagogiques et 50% à de l'entraînement pour acquérir des techniques et des réflexes.

Une pédagogie très participative et interactive pour faciliter l'acquisition des nouveaux savoir-faire.

Un diaporama illustre la formation. Un document de synthèse est donné à chaque stagiaire en fin de stage.

Moyens d'encadrement

Formateurs experts en commerce et marketing Sève International

Organisation et fonctionnement de la formation

Durée : 1 jour, soit 7h

Rythme : sessions continues

Mode d'organisation pédagogique : inter entreprise

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution

Feuilles de présence signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation d'assiduité individuelle.

Appréciation des résultats

L'évaluation des connaissances du stagiaire est faite en amont et par un test d'auto positionnement. L'évaluation des acquis pendant la formation se fait par des tours de table réguliers et un Q.C.M. à la fin de la formation.

L'évaluation de la satisfaction est réalisée en fin de stage afin d'obtenir un premier niveau d'appréciation sur le contenu, les conditions et le déroulement de la formation.

Deux évaluations « à froid » sont réalisées sur les impacts de la formation sur l'entreprise. Une est à destination du stagiaire et l'autre du commanditaire de la formation.