

Vendre ses vins avec efficacité. Gérer la relation avec les clients. Développer ses ventes et fidéliser ses clients.



Public : Vignerons, Agriculteurs en vente directe, Conjointes, Commerciaux en charge de la vente.

Finalités : Apprendre les bases de l'action commerciale. Comprendre les enjeux d'une bonne communication sur ses produits. Acquérir les bases du langage commercial pour argumenter efficacement sur son exploitation et ses produits. Mettre en avant les bénéfices de ces techniques de vente.

Objectifs

- Connaitre et comprendre le langage commercial
- Construire un argumentaire sur ses valeurs spécifiques
- Mettre en avant une communication positive pour le commercial et le client
- Créer et entretenir une relation bénéfique avec le client

Méthodes pédagogiques

Présentation des concepts à partir d'exemples concrets.
Mise en situation par des exercices participatifs répondant aux besoins et attentes exprimés.
Construction en pratique d'un argumentaire commercial et entraînement à la vente en salon, à la ferme.
Travail sur un plan d'action commercial concret.

Conseils personnalisés à chaque participant

Durée

2 jours / 14 heures

Intervenant

Dominique WEYLAND
Agronome-Œnologue
Diplômé ESSEC
Consultant Formateur

Programme :

Créer son argumentaire de vente

Définir sa cible

Décrire les caractéristiques de son produit

Recenser les avantages concurrentiels

Rendre l'argumentaire vivant et percutant

Décliner son argumentaire sur différents supports

Vente en salon, marché ou foire aux vins

Vente à la propriété

Mailing

Site internet

Construire son plan de développement clientèle

Centraliser l'information et la rendre disponible

Bâtir son plan d'action commercial

Entretenir le lien avec le client

Attirer plus de clients, Conserver les meilleurs clients

Améliorer le CA généré par client

Préparer ses campagnes commerciales

Analyser les données Clients

Définir les Prévisions et Objectifs

Gagner du temps et de l'efficacité

Suivre son activité commerciale

Contact : Dominique WEYLAND domi.weyland@gmail.fr

40, rue Etienne Baudet 41000 BLOIS 0641921583

Formateur enregistré sous le N° 24 41 01177 41 auprès du Préfet de la région Centre-Val de Loire