

## 4 JOURNÉES POUR MIEUX VENDRE MES VINS.

NE RESTEZ PLUS SEUL FACE À VOS PROBLÈMES COMMERCE / MARKETING !

Le vendredi 21 mars de 9h à 17h.

### MAÎTRISER SES PRIX

- fixer le prix de mes vins (tarif vente directe),
- positionner mes vins selon les circuits de vente,
- jusqu'où baisser mes prix (promotion, prix minimum),
- savoir vendre mes prix aux acheteurs.

Le jeudi 17 avril de 9h à 17h.

### SAVOIR NÉGOCIER

- quel discours adopter face à un acheteur,
- préparer une prospection France & export,
- dérouler un entretien commercial,
- conclure la vente et répondre aux objections.

Novembre 2014 (date à préciser).

### BIEN COMMUNIQUER

- connaître les outils & documents de la vente,
- rédiger plaquette, discours, contenu d'un site,
- comment bien présenter mes vins,
- segmenter mon offre produit.

Novembre 2014 (date à préciser).

### VENDRE PAR L'ÉTIQUETTE

- comprendre les attentes des consommateurs,
- ne pas oublier les mentions légales,
- quel est le territoire de marque de Bordeaux, de Blaye
- bâtir mon étiquette.

**Objectifs** : valoriser mes vins au prix juste et gagner ma vie grâce à mon travail, être performant face à la concurrence.

**Objectif** : équilibrer les rapport vendeur/acheteur pour que tous mes rendez-vous débouchent sur un résultat concret.

**Objectifs** : utiliser les techniques moderne du marketing en minimisant les coûts. Rendre ma vente plus efficace.



L'argumentaire de  
l'appellation Blaye

**Objectifs** : trouver les clés simples, accessibles d'une bonne présentation de mes vins. Plaire aux consommateurs.

**IMPLIQUEZ-VOUS, PARTICIPEZ : INSCRIVEZ-VOUS !**

Jusqu'à 10 jours avant le début de la journée auprès de Laetitia Elias 05 57 42 91 19 ou laetitias.elias@vin-blaye.com.

**Ouvert à tous et gratuit !**

Nom : ..... Prénom : .....

Maîtriser ses prix

Bien communiquer

Savoir négocier

Vendre par l'étiquette

Animé par :  
Fabrice Chaudier