

FORMATIONS & ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL 2009

Pour la 4^{ème} année, en collaboration avec plusieurs ODG de Gironde, l'organisme de formation Némésis soutient les viticulteurs dans leurs démarches de vente et de marketing. Au-delà des réunions d'informations et des sessions de formations, l'objectif est d'encadrer la transmission de compétences afin de mener à bien des projets concrets. Témoignages de quelques viticulteurs

Marie-Laurence et Daniel Sanfourche - Château Loupiac-Gaudiet - Loupiac

« Vendre du vin est devenu un métier difficile qui ne s'improvise pas. Il m'est souvent arrivé de renoncer à appeler un prospect, me disant que j'allais de toute façon échouer.

J'ai rencontré Fabrice Chaudier lors d'une réunion d'information. J'ai tout d'abord été frappée par sa première phrase : « Il se boit de plus en plus de vin dans le monde » ! Enfin un constat positif ! Après deux heures d'échanges, j'ai signé pour un suivi-conseil de deux ans.

J'ai depuis assisté à plusieurs formations commerciales concrètes que j'ai pu immédiatement mettre en pratique. Tous les mois nous nous rencontrons pour faire le point sur l'avancée de ma prospection. Si j'ai des doutes ou des hésitations nous en parlons. Fabrice Chaudier connaît très bien le terrain et sait se rendre disponible par téléphone ou par mail. J'ai pris de l'assurance, je ne me sens plus seule et cela, c'est très important pour moi. »

Estelle Roumage - Château Lestrille - Saint Germain de Puch

« Lorsque nous avons décidé de travailler ensemble, je cherchais principalement à me sentir « en équipe » dans le domaine commercial, que je gère seule : le fait de rencontrer régulièrement une personne avec un regard lucide sur votre travail vous pousse à être plus efficace.

Fabrice Chaudier m'a permis de faire des choix que je n'aurais peut-être pas eu le courage de faire seule ; par exemple ne plus consacrer de temps à certains clients non rentables, pour focaliser mon énergie sur les catégories de clients porteuses.

Nous avons aussi clarifié et modernisé notre communication, ses argumentaires commerciaux, sa vision positive du marché, permettent d'affronter sereinement les objections d'acheteurs potentiels.

Avant tout c'est une personne qui est à l'écoute, respecte les choix de départ et ne propose pas une seule vérité pour trouver des débouchés commerciaux: les pistes qu'il propose sont souvent multiples, et tiennent compte du potentiel d'investissement personnel. »

Jean-Daniel Debart - Château Cablanc - Saint Pey de Castets

« Fabrice Chaudier est un homme pragmatique et positif.

Ce que je cherche avant tout quand je discute avec lui c'est le réconfort, l'optimisme et le réalisme qui me permettent de fixer des objectifs commerciaux concrets, d'avancer dans les projets et de mettre en place une stratégie commerciale forte.

J'attendais qu'il me trouve en trois mois des nouveaux marchés qui paient le vin très

vite et très cher... et bien ce n'est pas possible ! Car celui qui doit trouver les nouveaux marchés, c'est moi et moi seul avec tout mon bagage et ma démarche commerciale. Bref, il a su me convaincre que j'étais le meilleur vendeur pour mon produit et que j'avais toutes les capacités pour vendre ma propriété... C'est ce que je fais désormais ! »

Prochain rendez-vous :

Un rendez-vous pour comprendre le marché aujourd'hui et mieux vendre, réunion d'information et de prise de contact, **le 12 novembre à 9h** à la Fédération des Grands Vins de Bordeaux, 1 cours du XXX Juillet 33000 Bordeaux

Inscription gratuite auprès de Fabrice Chaudier :
06 15 07 26 67 fabricechaudier@aol.com
www.nemesisformationconseil.over-blog.com

EN CHIFFRES :

- 25 réunions tenues
- Thèmes abordés : l'export, le prix, l'organisation, vendre mieux, plus cher, négocier, l'accueil, l'œnotourisme et le marketing du vin.
- 17 vigneronnes en « suivi simple » : formations en groupe, puis rendez-vous individuels (4 à 6/an) à partir du bilan commercial (contact téléphonique permanent).
- 19 vigneronnes en « suivi conseil » : demi-journées individuelles à la propriété pour analyse de la situation, ciblage des objectifs, préparation des outils, entraînement à la négociation.



**Pépinières Viticoles
PUEYO**

33490 Saint-Germain-des-Graves

Tél. Bur : 05 56 76 41 05
Port : 06 76 80 44 96
Fax : 05 56 76 46 00
Email : pepinierespueyo@aliceadsl.fr

**Plants greffés-soudés
certifiés
Greffes longues**

L'expérience à votre service