

## Optimisez vos salons pour les particuliers



### Contexte

Formation en partenariat avec le SYNVIRA



*Des vins  
et des personnalités  
authentiques*

Il existe différents vecteurs de communication pour les professionnels dont l'objectif est de développer les ventes comme les réseaux sociaux, les ventes directes sur site, les ventes au caveau... Le salon en est également un : le professionnel va directement au contact des clients mais il ne doit pas compter sur les visiteurs uniquement.

Le salon se prépare, les rencontres s'anticipent, les clients peuvent être sollicités... Un salon se prépare avant, se déroule et se poursuit après. Quelles sont les différentes étapes, les actions à mettre en oeuvre et pourquoi?

### Métiers

### Objectifs de la formation

- Mettre en place une méthodologie au service d'une stratégie de vente

Taux de satisfaction 2022: Nouvelle formation 2023

### Public concerné

- Chef(fe)s d'exploitation viticole, et toute personne chargée de la vente

### Prérequis des participants

Aucun

### Contenu

- Entretenir son fichier
- Faire venir sur le salon et sur son stand
- Vendre :
  - les mécanismes à mettre en oeuvre pour vendre avant, pendant et après le salon
  - Après le salon :
    - le salon ne se termine pas à la fermeture : comment relancer, remercier
    - faire un bilan financier, un bilan qualitatif de la manifestation
    - entretenir le lien avec les clients (fidèles, nouveaux...)
    - quels outils utiliser? A quel rythme?...

### Méthodes et moyens

Les apports théoriques seront complétés par des échanges entre stagiaires, et, entre stagiaires et formateurs. Des exercices rythment la journée et permettent la mise en pratique des connaissances acquises.

## Mode de validation des acquis

Le formateur évalue la satisfaction du stagiaire en cours et en fin de formation  
Une attestation de fin de formation est remise.

## Intervenants

Jean-Marc DEMANGE, expert en stratégie d'entreprise auprès du réseau AOC-Conseil, intervenant  
Référént de formation: Murielle LEPINOY, Psychologue du Travail  
Coordinatrice pédagogique: Murielle LEPINOY



Le CFPPA68 est certifié Qualiopi et Engagement de service référentiel 132 Quali'formAgri au titre des actions de formation, des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience (VAE) et des actions de formation par apprentissage. Son système de management de la qualité est certifié AFAQ ISO 9001.



1jour, 7h00



SYNVIRA COLMAR



Dates à définir

## Tarifs 2024

224 nets\*/ jour/ participant, soit 224€ nets\*/ session/ participant

\*Organisme non assujetti TVA

Des possibilités de financement existent en fonction de votre statut

Nous contacter : accueil : 03 89 78 73 07 - cfppa.rouffach@educagri.fr