

Dynamiser le chiffre d'affaire de votre espace de vente



A partir de nombreux exemples concrets, cette formation vous apporte une véritable boîte à outils pour développer l'activité de votre lieu de vente : Comment le faire connaître et augmenter sa fréquentation ? Comment mettre en avant vos produits, accueillir vos visiteurs, faire déguster vos vins ? Avec l'objectif de transformer votre prospect un client, de développer son panier d'achat et de le fidéliser !

Deux jours passionnants, rythmés par de nombreuses dégustations et des exercices pratiques.

Public visé

Responsable de l'espace de vente.

Vendeur (boutique, caveau).

Responsable commercial / marketing.

Exploitant.

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques et les techniques permettant de dynamiser les ventes.
- Savoir déguster, faire déguster, animer l'espace de vente.
- Recruter de nouveaux clients, fidéliser et développer le panier moyen.
- Partager des exemples concrets et disposer d'une boîte à outils.

Description / Contenu

Quels sont les fondamentaux d'un espace de vente ?

- > Le concept général.
- > La localisation, la signalétique.
- > L'accueil.
- > La mise en scène des produits et de la cave.
- > La communication sur le lieu de vente.
- > L'espace dégustation.



La vente par la dégustation :

Maîtriser la dégustation.

- > Savoir soi-même déguster et posséder les fondamentaux de la dégustation.
- > Connaître les bases de l'élaboration des vins et les facteurs influant sur la qualité des vins.
- > Savoir identifier les principaux défauts des vins.

Faire déguster et inciter à l'achat

- > Les conditions d'une dégustation efficace.
- > Ecouter et conseiller ses visiteurs.
- > Apporter une valeur ajoutée (terroir, histoire, culture...), faire passer des émotions.
- > Quels sont les objections les plus souvent rencontrées ? Comment y répondre ?

Nombreux exercices pratiques de dégustation

Comment développer sa notoriété et son attractivité ?

- > Les actions de communication.
- > Méthodes de recrutement de nouveaux clients (grand public, professionnels).
- > Les événements œnotouristiques et culturels.

Comment augmenter le panier d'achat ?

- > Mettre en valeur les vins : concevoir une fiche de présentation d'un vin.
- > Savoir argumenter autour de sa gamme.
- > Les animations promotionnelles.
- > La vente de produits complémentaires.

Comment fidéliser ses clients ?

- > La base de données.
- > Les programmes de fidélisation et leur communication.
- > Les ateliers de dégustation.

Modalités pédagogiques

Exposé vidéo avec échanges.

Exercices pratiques de découverte des vins et de dégustations.

Etudes de cas concrets.

Moyens et supports pédagogiques

Livret stagiaire.

Modalités d'évaluation et de suivi

- Une fiche d'évaluation est remplie par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
- Une évaluation des capacités acquises par chaque stagiaire est réalisée par le formateur tout au long de la formation par des échanges interactifs entre le formateur et les stagiaires, des exercices pratiques, un quizz ainsi qu'un tour de table réalisé au début et à la fin de l'action de formation.

Tarif

INTRA : 2700€ HT / groupe de 1 à 15 stagiaires