

Mardi 2 avril 2019

Objectifs

- Comprendre l'importance des leviers de dynamisation commerciale des magasins de vente au travers de la découverte & de l'appréhension d'une boîte à outils pragmatique & adaptable.
- Etre capable de s'appropriier ces outils pour les projeter pertinemment dans l'activité de son caveau.
- Savoir mettre en place ces outils & suivre leur efficacité dans le temps.

Programme

Première journée en inter-entreprises (module collectif)

Quels sont les leviers de dynamisation commerciale à disposition & comment les utiliser ?

- Positionnement -> maîtriser son environnement concurrentiel pour assoir un positionnement crédible en assurant une différenciation
- Offre : par segment -> bonne largeur & profondeur, positionnement, taux de renouvellement/innovations, communication claire & efficace des produits
- Promotion : calendrier prévisionnel, quel objectif ?, quel produit ?, quelle fréquence ?, quelle remise ? Quel retour sur investissement ?
- Animation : coffrets cadeaux, événements internes type oenotourisme (dégustation au caveau, randonnées dans les vignes, invitation vendanges, soirée de lancement d'un nouveau produit ...), événements externes (foires & salons), partenaires culinaires pour dégustation croisée...& outils d'aide à la vente
- Outils de fidélisation de clients -> base de données qualifiée, carte de fidélité, envoi d'emailing & SMS, programme de fidélité avec services exclusifs associés
- Outils de conquête de clients -> prescripteurs (professionnels du vin et du tourisme, institutionnels...), site internet,...avec une stratégie adaptée pour capter chaque typologie de clients (Cafés Hôtels Restaurants, entreprises, traiteurs par ex en BtoB)
- Proposition d'une offre complémentaire -> produits de bouche régionaux, arts de la table, accessoires

Méthodes pédagogiques & documents remis

Outils : Diaporama, paper board, documents internes

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, Présentation, cas pratique, discussions

Document remis : Livret stagiaire.

Moyens pour suivre l'exécution de la formation : feuille d'émargement et attestation de formation

Moyens évaluation des connaissances : exercices et cas pratiques et/ou questionnaire d'évaluation

TARIFS

TARIFS			
Administrateurs	Adhérent	Éligible Vivea	285€ HT / jour / Stagiaire + 115€ HT/jour / stagiaire pris en charge par Vivéa
		Non éligible Vivea	400€ HT /jour / Stagiaire
	Non Adhérent	Éligible Vivea	385€ HT / jour / Stagiaire + 115€ HT/jour / stagiaire pris en charge par Vivéa
		Non éligible Vivea	500€ HT /jour / Stagiaire
Salariés	Adhérent	400€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)	
	Non Adhérent	500€ HT /jour / Stagiaire (plan de formation)	

Intervenante

Pierre MAINGUY

Conseil commercial en
entreprise
Entreprise Conquête de
Marchés

Public cible

Salariés : Directeur de coopérative,
Responsable de magasin,
Responsable commercial

Administrateurs :
Président et membre du conseil d'administration

Dates et Lieu

Mardi 2 avril 2019

Salon de Provence



Bulletin d'inscription

Entreprise/Coopérative :

Adresse :

Code postal : Ville :

Personne à contacter au sein de la coopérative :

Fonction :

Téléphone : EMail :

Dynamisation commerciale des magasins de vente :
Maitrisez les leviers clés et les mettre en place efficacement du 2 avril 2019

Stagiaire	Statuts
Non :	<input type="checkbox"/> Salarié adhérent
Prénom :	<input type="checkbox"/> Salarie non adhérent
Fonction :	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : Date de naissance :
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Adhérent Non Éligible Vivea
Mail :	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Éligible Vivea : Code postal du domicile : Date de naissance :
.....	<input type="checkbox"/> Administrateur Non Adhérent Non Éligible Vivea

Facturation de la formation :

A votre entreprise

A votre OPCA.

Nom et adresse à qui envoyer la facture :

.....

Cachet

.....

Nom et qualité du signataire

.....

Fait à..... Le/...../2019

Signature :

Formation : conditions générales de vente ¹

Coop de France Alpes Méditerranée se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session, si le nombre d'inscriptions est insuffisant. L'envoi par mail de la convocation, une semaine avant la session, tient lieu de confirmation. Dans le cas où un participant ne peut participer à la formation pour des raisons de force majeure (maladie, accident, décès dans la famille attesté par écrit), le contrat de formation est résilié. Dans les autres cas, en cas de désistement dans la semaine précédant le stage ou d'absence au stage, une participation de 30 % du coût sera facturée à l'entreprise. La signature du bulletin d'inscription entraîne l'acceptation des conditions générales de vente.

¹ Ces conditions complètent les conditions générales de vente de Coop de France Alpes Méditerranée, qui sont systématiquement communiquées à tout adhérent qui en fait la demande.