



# DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

DISTECH SUP



**MIEUX VENDRE LE VIN EN CHR**

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

# Mieux vendre le vin en CHR.

## JOUR 1 - LES ESSENTIELS DU VIN

### Objectifs pédagogiques

- ✓ Développer les compétences « Vin ».
- ✓ Faciliter l'approche commerciale du produit
- ✓ Connaître les éléments nécessaires pour en parler

### Acquérir et développer les connaissances

Les fondamentaux du vin : quizz

- ✓ La culture du raisin et de la vigne
- ✓ Le vin BIO. (ce qu'il faut savoir)
- ✓ La classification des vins
- ✓ Le vignoble français. Quizz
- ✓ Part de marché des vins par région.
- ✓ Les vignobles français et leurs vins.
- ✓ Les étapes de la dégustation.
- ✓ L'évolution du marché du vin en France

### La législation française

- ✓ Ce que dit la loi sur la législation des cartes des vins
- ✓ Les obligations, les interdits
- ✓ Affichage des prix
- ✓ Conformités des produits
- ✓ Points de vigilances
- ✓ Risques encourus

## JOUR 2 - CONSEILLER ET VENDRE LE VIN AUX CHR

### Objectifs pédagogiques

- ✓ Etre capable de se positionner en véritable spécialiste face à son client
- ✓ Etre capable de mener la bonne approche commerciale pour vendre du vin
- ✓ S'entraîner face à différentes situations de clientèle

### Programme

Vaincre les obstacles

- ✓ Freins
- ✓ Objections
- ✓ Craintes
- ✓ Difficultés
- ✓ Image
- ✓ Légitimité

### Comment conseiller le vins aux chr ?

- ✓ Rappel des éléments clés du marché français du vin en CHR Quizz
- ✓ Rappel des techniques de vente adaptées à la vente du vin
- ✓ Les PVC : le bon prix «restaurateur» Quizz

### Méthodologie

- ✓ Cours + Etude de cas selon 3 typologies de points de vente. (Jeux de rôle, vendeur, client) - 3 profils, 3 plans d'actions ciblés
- ✓ Méthode pédagogique : Apports théorique, exercices et jeux de rôle
- ✓ Modalité de validation des acquis : Questionnaire de fin de stage
- ✓ Remise d'un livret à chaque participant : Focus des 2 journées

### Durée

2 jours - 14h00

### Public visé

Chef de secteur-chef de ventes



#### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

## Coût de la formation

- ✓ Formation en présentiel : tarif personnalisé en intra ou inter entreprise
- ✓ Maximum 10 participants

## Modalités d'inscription

- ✓ Bulletin d'inscription à compléter
- ✓ Formation inter-entreprise : Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- ✓ Formation intra-entreprise : Le calendrier est à définir avec l'entreprise

## Accessibilité

En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



# DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

**CONTACT :**

Isabelle kohr

06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr

**ORGANISME DE FORMATION :**

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

67000 STRASBOURG

**SECRETARIAT ET DIRECTION :**

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX

**Qualiopi**  
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre  
de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash

Ne pas jeter sur la voie publique