



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

FORMATION EN PRÉSENTIEL

MIEUX VENDRE
LE VIN EN CHR



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 interdictions
- Affichage des prix
- Conformités des produits
- Points de vigilances
- Risques encourus

JOUR 2 - CONSEILLER ET VENDRE LE VIN AUX CHR

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

PROGRAMME

VAINCRA 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 de vente. (Jeux de rôle, vendeur, client) - 3 profils, 3 plans ans 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

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.



www.distech.fr



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

CONTACT

Isabelle KOHR
06 74 96 01 78
isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION

ASSOCIATION FORMATION
DE LA DISTRIBUTION/DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRÉTARIAT & DIRECTION

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP70 618
54 010 NANCY CEDEX



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 -
N° d'existence 42670068767 -
N° SIRET 409 982 527 00031 -
N° TVA FR09 409 982 527 00031