

Durée

2 jours
(14h)

Date(s)

4 et 8 avril 2027

Lieu(x)

Avignon

Tarif

610 €

Public visé :

- Employé commercial
- Domaines et caves coopératives en charge de la vente directe, de la promotion
- Personnel animateur
- Médiateur touristique
- Personnel en charge de l'animation des Chartes Qualité
- Personnel en reconversion professionnelle dans la filière



Objectif(s) pédagogique(s) :

- Accueillir les clients
- Présenter les vins et argumenter la dégustation
- Répondre aux attentes de la clientèle
- Mettre en valeur le patrimoine environnant viticole et culturel

Compétences apportées par la formation « Accueillir et vendre au caveau dans le contexte œnotouristique » :

- Optimiser l'espace de vente pour offrir un parcours client fluide et créer une atmosphère qui reflète l'identité du domaine
- Analyser les comportements des clients pour personnaliser l'offre et le discours de vente en B to C
- Mettre en valeur les vins et conseiller la clientèle
- Développer l'activité œnotouristique pour accroître la clientèle et renforcer sa fidélisation

Programme :

1. La spécificité de la vente au caveau

- Organiser de l'espace de vente, de l'arrivée au départ du client : accès, gestion des espaces et des flux de circulation cadre réglementaire d'un lieu recevant du public,
- Dégager une identité et créer une ambiance à l'image du domaine
- Comprendre les comportements d'achat de la clientèle consommatrice de vins et en circuit court
- Répondre aux questions et aux attentes des clients au caveau

2. Application des techniques de réception, d'accueil et de présentation des vins et vignobles

- Connaissance des terroirs, cépages et vins
- Présentation de sa gamme vendue au caveau
- Alliance mets et vins et conseils de sommelier

3. Accueillir des publics de touristes – individuels ou groupes et fidéliser la clientèle

- Les attentes des clientèles « touristes »
- La gestion du groupe de visiteurs
- Fidéliser la clientèle : gestion et animation du fichier clients, communication digitale, animations et événements.

Prérequis :

Aucun

Moyens pédagogiques :

Documents pédagogiques –
Diaporamas - Cas pratiques

Effectifs :

Mini : 8 personnes

Maxi : 16 personnes

Moyens d'encadrement :

L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

Alexandra Bourgoïn

Formatrice

Moyens d'évaluation :

Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation

À l'issue de la formation

Remise au stagiaire d'une attestation de formation

Modalités pratiques :

Lieu des cours :

Université du Vin à Suze-la-Rousse

Accessibilité :

Les locaux et la formation sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires. Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Délai d'accès :

Étude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels.

L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.

Céline THOMAS 04 75 97 21 30
celine.thomas@universite-du-vin.com