

Durée

1 jour
(7h)

Date(s)

31 janvier
2024

Lieu(x)

Suze-la-Rousse

Tarif

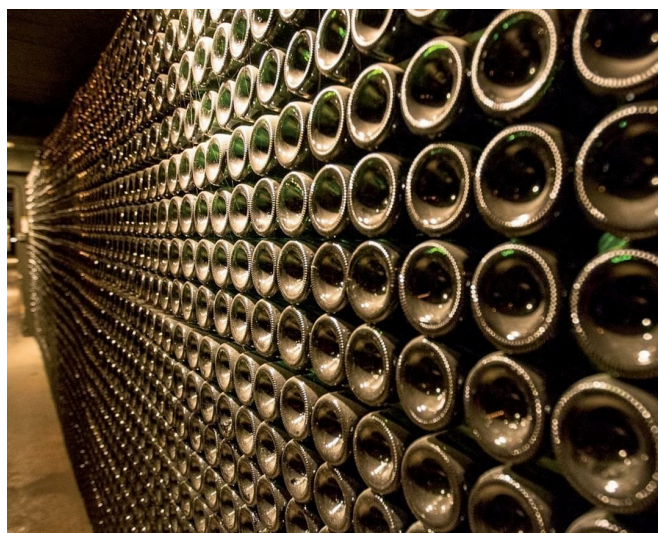
240 € HT
288 € TTC

Public visé :

- Chefs d'exploitation en caves particulières
- Responsables commerciaux de caves particulières
- Négoces et caves coopératives

Objectif :

- Sélectionner des agents commerciaux selon des critères objectifs, en phase avec la stratégie commerciale de la structure vitivinicole (partage de valeurs, type de clientèle visée, périmètre géographique, ...)
- Organiser la mission d'un agent et animer son réseau d'agents (fixer des objectifs, identifier et planifier des moyens d'action, évaluer sa performance) pour assurer le meilleur retour sur investissement



Programme :

1. Pourquoi recruter un agent commercial

Définition/statut/ mission/ cadre juridique, avantages/inconvénients par rapport à d'autres leviers commerciaux (force de vente interne, grossistes, VRP, courtier...), rémunération

2. Comment recruter / sélectionner un agent commercial

Supports de communication, critères de sélection, éléments de contractualisation selon la zone géographique (France/international)

3. Faciliter une revente efficace

Construire un argumentaire, définir les tarifs et les moyens d'accompagnement nécessaires (formation, documents commerciaux)

4. Animer un réseau d'agents

Fixer des objectifs, identifier et planifier des moyens d'action (plan d'action commercial), évaluer sa performance

CONTEXTE

Dans un contexte général de déconsommation du vin et de concurrence accrue, le développement commercial est un levier-clé de pérennité ou de croissance d'une entreprise vitivinicole. Cela peut passer par le recrutement d'agents commerciaux qui démultiplieront la force commerciale de la structure viti-vinicole, en faisant la promotion des produits de l'entreprise auprès d'une clientèle cible. Cela permet donc aux entreprises d'avoir une clientèle plus vaste, de la fidéliser et d'avoir plus de visibilité. Cependant, le recrutement d'un agent commercial représentant un investissement humain et financier, il convient, pour l'exploitant, d'effectuer une sélection objective et qualitative de ces agents et d'organiser leur mission de façon précise (fixer des objectifs, identifier des moyens d'action et évaluer leur performance).

Prérequis :

Aucun

Moyens pédagogiques :

Diaporama, partage d'expériences, mise en pratique (création d'outils commerciaux) et sketchs de vente permettant de se mettre « dans la peau » d'un agent commercial (scénarios de vente adapté en fonction des besoins des participants, de la clientèle visée)

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.

Marion Barral

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 :

Céline THOMAS 04 75 97 21 30

celine.thomas@universite-du-vin.com

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.

NOMBRE DE STAGIAIRES *

20 stagiaires

Année 2023-2024

TAUX DE
SATISFACTION

97