

Commercialisation, œnotourisme et anglais du vin

GÉRER UN POINT DE VENTE EN LIEN AVEC LE VIN (Cave, bar à vins, etc.)

Construire son business plan, son étude de marché et son compte d'exploitation

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'élaborer un business plan structuré pour une unité commerciale dans le secteur du vin, intégrant une étude de marché et un compte d'exploitation prévisionnel cohérent (cave, bar à vins, etc.)

Durée

2 jours
(14h)

Date(s)

12 octobre
+ 02 novembre 2026

Lieu(x)

Suze-la-Rousse

Tarif

610 €

Public visé :

- Porteurs de projet
- Futurs cavistes ou exploitants de bar à vin
- Professionnels du secteur souhaitant structurer ou développer leur activité

Objectif(s) pédagogique(s) :

Compétences apportées par la formation "Gérer un point de vente en lien avec le vin (cave, bar à vins, etc.) "

- Analyser un marché local et sectoriel dans le domaine vitivinicole
- Définir un positionnement commercial adapté
- Structurer une étude de marché
- Construire un modèle économique viable
- Élaborer un compte d'exploitation prévisionnel
- Formaliser un business plan argumenté



Programme :

Cette formation s'articule autour de nombreux cas pratiques et mises en situation.

1. Jour 1

- Définition du concept et du positionnement commercial
- Méthodologie de l'étude de marché : analyse de la clientèle, concurrence, environnement
- Construction du modèle économique
- Notions clés : chiffre d'affaires, marges, charges, seuil de rentabilité

- Structuration du projet dans une logique business plan

2. Jour 2

- Élaboration du compte d'exploitation prévisionnel
- Analyse de la rentabilité et des besoins de financement
- Organisation et rédaction du business plan
- Présentation synthétique et argumentation du projet

Prérequis :

Projet ou intérêt pour la création ou la reprise d'une activité dans le secteur du vin.

Moyens pédagogiques :

• Apports méthodologiques
• Études de cas sectorielles
• Exercices d'application
• Outils et trames de business plan

Effectifs :

Mini : 8 personnes
Maxi : 25 personnes

Moyens d'encadrement :

Formation animée par Jean-Michel JOBERT, intervenant spécialisé en gestion d'unités commerciales dans le secteur du vin.

Jean-Michel JOBERT

Formateur

Moyens d'évaluation :

- Exercices d'application
- Elaboration d'un prévisionnel simplifié
- Production d'un business plan synthétique

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.