

# Commercialisation, œnotourisme et anglais du vin

## MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE

À l'issue des deux journées, l'apprenant sera capable de concevoir et présenter une stratégie marketing digital & e-commerce adaptée à une activité de caviste / sommelier-conseil (ou à un domaine), intégrant conformité réglementaire (Loi Évin / RGPD), choix de canaux, contenus social media, calendrier promotionnel, parcours client, pricing, fidélisation et indicateurs de performance.

### Durée

2 jours  
(14h)

### Date(s)

16 et 27  
janvier 2026

### Lieu(x)

Suze-la-Rousse

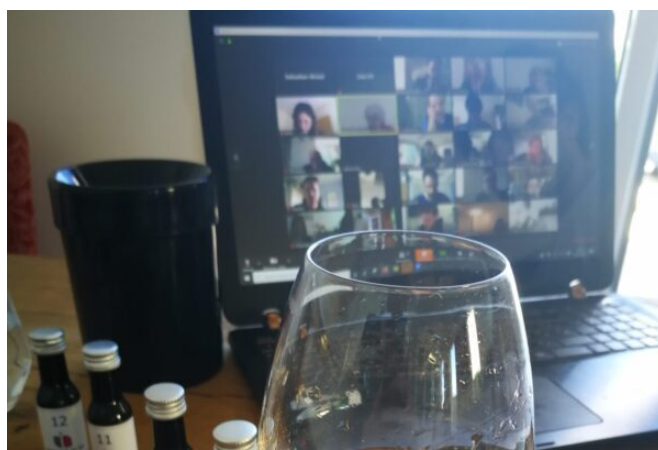
### Tarif

594 €

### Public visé :

- Sommeliers
- Sommeliers-conseil
- Cavistes
- Responsables ou porteurs de projets de vente de vin

### Objectif(s) pédagogique(s) :



### Compétences apportées par la formation "Marketing digital et e-commerce" :

- Définir un positionnement digital et choisir des canaux e-commerce pertinents (site producteur, marketplace, B2B, click & mortar).
- Analyser l'UX d'un site, formaliser une maquette de page produit et un parcours d'achat.
- Construire un plan de visibilité (SEO/SEA/social/partenariats) et un calendrier promotionnel.
- Respecter les cadres Loi Évin, droit à l'image & RGPD en communication digitale.
- Déployer des outils de fidélisation (emailing, club, retargeting) et bâtir des KPI.

### Programme :

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

## 1. Les fondamentaux du marketing digital

### Matin

- Fondamentaux du marketing digital appliqué au secteur du vin : persona, positionnement, messages, formats de contenus
- Cadre légal de la communication digitale : loi Évin, droit à l'image, RGPD
- Atelier : définition d'une ligne éditoriale et choix des canaux digitaux

### Après-midi

- Cas pratique
- Structuration du message marketing (cible, promesse, appel à l'action)
- Production du contenu et intégration des mentions réglementaires
- Élaboration d'un plan de diffusion et d'indicateurs de performance
- Présentation des travaux et échanges collectifs

## 2. E-commerce

### Matin

- Panorama des modèles de vente en ligne dans le secteur du vin (site producteur, marketplace, B2B, click & mortar)
- Cadre légal de la vente en ligne de vin
- Audit comparé de sites e-commerce vins : expérience utilisateur, informations produits, conformité
- Synthèse et priorisation des bonnes pratiques

### Après-midi

- Atelier fil rouge : conception d'un dispositif e-commerce
- Choix et justification des canaux de vente
- Maquette d'un site e-commerce (page d'accueil, fiche produit, parcours d'achat)
- Construction d'un plan de visibilité et d'un calendrier promotionnel
- Présentation des projets et feedback collectif

### Prérequis :

Aucun

### Moyens pédagogiques :

• Supports pédagogiques projetés • Études de cas issus du secteur vin • Ateliers pratiques en sous-groupes • Outils numériques (Canva, outils de planification, quiz interactifs)

### Effectifs :

Mini : 8 personnes  
Maxi : 25 personnes

### Moyens d'encadrement :

Formation animée par une formatrice spécialisée en marketing digital et e-commerce, avec une expertise du secteur vin.

**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](mailto: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.