

VENDRE MIEUX, PLUS ET DURABLEMENT



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Augmenter les ventes de champagne.
- Fidéliser sa clientèle.
- Développer la vente à la propriété.
- Valoriser son champagne.
- Élaborer une communication cohérente.

PROGRAMME

11 séances de 4 heures, sur 11 mois

- Séance 1* > Les consommateurs de Champagne. Pourquoi valoriser ?
- Séance 2* > Comment développer sa marque et créer une image forte ?
- Séance 3* > Design & packaging.
- Séance 4* > Segmentation, ciblage et évènementiel.
- Séance 5* > Storytelling - Parler de soi, de son exploitation, de ses cuvées.
- Séance 6* > Travail pratique sur une cuvée expérimentale.
- Séance 7* > Politique prix - Construire des grilles tarifaires.
- Séance 8* > Les différents supports de communication print.
- Séance 9* > Le digital : site internet, réseaux sociaux & vidéos.
- Séance 10* > Généralités et diagnostic export.
- Séance 11* > Oenotourisme.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à la fin des 11 séances via l'exercice pratique de la cuvée expérimentale et via un test de connaissance.