

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.

360

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.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Aurore DEBRUYNE

Expert en Marketing et Communication

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant valoriser d'avantages ses Champagnes et augmenter ses ventes sur le long terme.