



ASSOCIATION LOI 1901  
**UNIVERSITE DU VIN**  
TERROIR DE CONNAISSANCE

Le Château - F 26790 SUZE LA ROUSSE

Téléphone : (33) 04 75 97 21 34 - Télécopie : (33) 04 75 98 24 20

Site : [www.universite-du-vin.com](http://www.universite-du-vin.com) Mail : [universite.du.vin@wanadoo.fr](mailto:universite.du.vin@wanadoo.fr)

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26 - N° SIRET : 324 249 937 00016

**DATES** deux sessions  
➤ 04 – 05 Novembre 2009 – 12 – 13 Janvier 2010  
➤ 01 – 02 Février 2010 – 23 – 24 mars 2010

**Coût HT** 602,01 €uros HT  
**COÛT TTC** 720,00 €uros TTC

Pour les personnes relevant du VIVEA ou du FAFSEA, contacter l'Université du Vin pour les conditions de prise en charge

**Durée de la session** 28 heures  
**Effectif moyen** 20 Personnes

**Coût Heure/Stagiaire** 21,50 €uros HT

## **DEVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE**

### **Techniques de vente adaptées aux différents circuits commerciaux en France**

#### **Niveau 1**

#### **Objectif de cette formation :**

Maximiser vos chances d'aboutir en situation de vente grâce à :

- Une méthode de travail structurée en amont et en aval de vos rendez-vous,
- La mise en œuvre de techniques de vente efficaces et maîtrisées au moment de l'entretien.

#### **Public :**

Responsables des ventes et commerciaux de caves particulières, négoce et caves coopératives.

#### **Programme des 4 jours :**

- Panorama des différents circuits de distribution
- Préparer efficacement vos entretiens de vente
- Conduire vos entretiens de vente dans le respect des étapes clés
- Convaincre vos interlocuteurs :
  - Connaître et comprendre vos clients
  - Construire votre argumentation
  - Défendre et valoriser votre offre
  - Traiter les objections
- Présenter vos prix
- Saisir les signaux d'achat et conclure la vente
- Engager un suivi commercial immédiat

Cette formation s'articule autour de nombreux cas pratiques et mises en situation destinés à forger et optimiser les bons réflexes commerciaux applicables immédiatement après la formation auprès de vos clients et prospects.

L'intervenante assurera un suivi d'expérience individuel entre les deux périodes de stage.

#### **L'intervenante animatrice de la formation :**

Sabine GRATALOUP – Formatrice consultante en performance commerciale.