



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 Mail : contact@universite-du-vin.com

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

DATES	29 et 30 Mai 2018	Coût Heure/Stagiaire	27,14 €uros HT
COÛT TTC	456,00 €uros TTC	Durée	2 jours - 14 heures
Coût HT	380,00 €uros HT	Effectif minimum :	8 Personnes
		Effectif maximum :	30 Personnes

OPTIMISER LA GESTION COMMERCIALE DU DOMAINE VITICOLE

Public concerné :

► Les exploitants et chefs d'entreprise, le personnel commercial ou administratif des entreprises du secteur (caves particulières, caves coopératives, négoce, distribution...), le personnel des organisations professionnelles du secteur, les cabinets d'expertise comptable, les personnes en reconversion professionnelle dans la filière.

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

► Connaître et appliquer les principes de gestion commerciale pour les domaines vitivinicoles dans une optique de bonne gestion de l'entreprise.

Cette formation doit permettre aux participants de déterminer le prix de revient d'une bouteille de vin après avoir analysé le coût de chaque opération nécessaire à la production et à l'élaboration du vin.

Lieu de l'action :

► Université du Vin – Suze la Rousse

Moyens pédagogiques :

- Etude des principes, des méthodes et des outils de mise en œuvre, cas pratique
- Diaporama
- Documents pédagogiques

Moyens d'encadrement :

► L'Université du Vin assure le déroulement de l'action de formation et garantit le choix des intervenants quant à leur compétence et spécialité

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :

- Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail
- 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.

A l'issue de la formation :

- Remise au stagiaire d'une attestation de formation.



PROGRAMME

1. La détermination du prix de revient

Détermination du prix de revient global

Cette étude permet de déterminer la composition unitaire des charges d'une bouteille afin de prendre une décision de gestion soit en matière de culture, de vinification ou de commercialisation.

Cette étude permet à l'entreprise de conforter ses choix de gestion ou de les justifier auprès d'un tiers (banques...)

Détermination du prix de revient partiel

La détermination du prix de revient partiel permet de déterminer le coût unitaire d'une partie de la production ainsi que son éventuelle rentabilité.

2. Le suivi de gestion

Élément indispensable pour une connaissance des coûts liés à la production et à la commercialisation, le suivi de gestion permet de déterminer en temps réel ses charges et ses recettes et de réaliser un tableau de bord périodique de l'exploitation.

Création d'un tableau de bord

Détermination des informations nécessaires au pilotage de l'exploitation
Établissement d'un budget prévisionnel
Suivi

3. La gestion commerciale

La gestion commerciale est aujourd'hui un outil essentiel qui a pour objectif de pérenniser et d'organiser les données commerciales de l'exploitation.

Les outils : mise en œuvre

Création et gestion du fichier client
Traçabilité de l'historique des ventes suivant des critères particuliers
Suivi des stocks
Suivi des impayés