



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	11 et 12 juin 2018	Coût Heure/Stagiaire	27,14 €uros HT
COUT TTC	456,00 €uros TTC	Durée	14 heures
Coût HT	380,00 €uros HT	Effectif minimum :	8 Personnes
		Effectif maximum :	30 Personnes

SAVOIR NEGOCIER POUR POUVOIR TRAITER AVEC TOUS LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Public concerné :

► Responsables des ventes et commerciaux de caves particulières, négoce et caves coopératives. Débutants souhaitant acquérir les bons réflexes et/ou expérimentés souhaitant structurer et optimiser leur démarche commerciale, personnes en reconversion professionnelle dans la filière.

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

► Vous avez à cœur de développer l'activité de votre entreprise, en ne vous privant d'aucun circuit de distribution en France, vous envisagez ou travaillez déjà avec la grande distribution ou avec des groupements d'achats : venez consolider votre savoir-faire de négociateur !

► Au cours de ce stage, vous pourrez appréhender et vous approprier des outils qui vous permettront :

- De mieux maîtriser la relation client en face à face grâce à une meilleure connaissance des réseaux
- D'optimiser vos résultats grâce à une préparation de RDV en phase avec vos objectifs
- De mener une négociation dans le respect de vos intérêts
- De bâtir une relation commerciale gagnant – gagnant, pérenne et positive.

Lieu de l'action :

► Université du Vin – Suze la Rousse

Moyens pédagogiques :

► La formation s'appuiera sur des cas pratiques et mises en situation, destinés à renforcer la compréhension et l'appropriation des différentes techniques abordées, pour une mise en application immédiate au terme du stage.

Moyens d'encadrement :

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

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

- Rappel des techniques de vente
- Grande distribution et groupements d'achats : panorama et enjeux
- Travailler avec la grande distribution : exigences et démarche
- Se préparer à négocier
- Découvrir les intérêts de son client (enjeux et contraintes)
- Développer une argumentation influente et adaptée
- Oser et savoir parler prix
- Les 4 étapes fondamentales d'une négociation
- Savoir dire « non »
- Obtenir l'engagement de son client

La formation s'appuiera sur des cas pratiques destinés à renforcer la compréhension et l'appropriation des différentes techniques abordées, pour une mise en application immédiate au terme du stage.