



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	15 au 17 janvier 2018	Coût Heure/Stagiaire	27,14 €uros HT
COUT TTC	684,00 €uros TTC	Durée	21 heures
Coût HT	570,00 €uros HT	Effectif minimum :	8 Personnes
		Effectif maximum :	30 Personnes



ACCUEILLIR ET VENDRE AU CAVEAU DANS LE CONTEXTE OENOTOURISTIQUE

Niveau 1 et 2 :

Optimiser l'accueil des clients, présenter les vins et argumenter la dégustation, répondre aux attentes de la clientèle, mettre en valeur le patrimoine environnant viticole et culturel

Public concerné :

► Employé commercial, domaines et caves coopératives en charge de la vente directe, de la promotion, personnel animateur, médiateur touristique, personnel en charge de l'animation des Chartes Qualité, personnel en reconversion professionnelle dans la filière.

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

► Accueillir les clients, présenter les vins et argumenter la dégustation, répondre aux attentes de la clientèle, mettre en valeur le patrimoine environnant viticole et culturel.

Lieu de l'action :

► Université du Vin – Suze la Rousse

Moyens pédagogiques :

► Exposés théoriques - Documents pédagogiques – Diaporama - Dégustations

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

PREMIER JOUR

La spécificité de la vente au caveau (notions de circuit court et de clientèle spécifique)

I – Organiser de l'espace de vente, de l'arrivée au départ du client

- › Accès, balisage et parking, plan de circulation espace de vente
- › Gestion physique des flux (la progression de la découverte, de la dégustation, de la négociation),
- › Le guidage du client par la découverte de sa cave, de la gamme, lisibilité des indications (prix et information)
- › Une zone où le client découvre et réfléchit,
- › Une zone où le client s'exprime et demande des informations qualitatives.
- › Le cadre réglementaire d'un lieu recevant du public.
- › La charte qualité des caveaux Interrhône et le dispositif Vignoble et Découverte.

II – Dégager une identité et créer une ambiance à l'image du domaine

III – Les comportements d'achat de la clientèle consommatrice de vins et en circuit court

IV – Les attentes du client au caveau, les réponses du vendeur :

- › Ecouter et formuler les besoins, valoriser la demande et la satisfaire avec une proposition de vente (préparer un argumentaire à partir des informations techniques).

DEUXIEME JOUR

V – Les attentes principales des clientèles « touristes » : Intérêt de la visite, découverte, recherche de la qualité, importance de la dégustation, conseils de garde, conseil de consommation.

- › Explication des dispositifs œnotouristiques « Vignobles et Découvertes » en Drôme Provençale.

VI – La gestion du groupe de visiteurs

- › Cerner les avis et les préférences des vins et des autres, Se servir des goûts des uns pour dégager des préférences du groupe
- › Préparer les offres de paquets « cadeau » en lien avec le domaine ou la circonstance
- › Maîtriser le commentaire de présentation des vins

VII – Fidéliser la clientèle

- › Entretien du fichier : Adresse – e-mail. Quel intérêt de gérer le fichier ?
- › Information par lettre : les nouvelles propositions – les nouveaux produits – Les rendez vous en salon – les revendeurs restaurants.
- › La communication digitale et le point de vente.
- › Les invitations particulières au domaine avec une animation / spectacle / dégustation.
- › Participation d'un œnologue pour l'animation d'une dégustation de type commerciale.
- › Les documents tarifaires, commerciaux, les coûts d'expédition et de transport.
- › Gestion du travail de fidélisation selon un calendrier d'événements.
- › Utilisation du multimédia et communication digitale.

TROISIEME JOUR

VIII - Application des techniques de réception, d'accueil et de présentation dans le contexte Rhodanien : .

- › La connaissance des vins de la région rhodanienne, leurs caractères organoleptiques,
- › La typicité gustative des cépages rhodaniens,
- › Les incidences gustatives des différents types de vinification et d'élevage,
- › L'alliance des mets et des vins de la Vallée du Rhône,
- › Les conseils du sommelier,
- › Essai de présentation de sa gamme de vins vendus au caveau,
- › Utilisation du storytelling.