

Objectifs pédagogiques

Comprendre les logiques du marché export pour réussir, tel est le challenge que nous traiterons ensemble.

- Acquérir les techniques d'élaboration de l'action commerciale
- Savoir mesurer le potentiel export
- Etre performant à l'export

Programme

➤ Pourquoi exporter ?

- Etude de l'environnement national
- Le vin et l'international
- Les inadaptations structurelles du marché

➤ Potentiel export

- Le diagnostic concurrentiel
- Opportunités internationales

➤ Comment exporter

- La segmentation internationale
- La politique produit
- Le référencement – le plan vente
- Exemples de marchés à prospecter
 - Asiatique
 - Américain
 - Européen

➤ Exigences export

- Les réglementations
 - Hygiène, traçabilité
- Les certifications qualité
 - IFS, BRC
- Les financements et garanties
 - De règlements

Les atouts formation :

- Des intervenants issus de la filière vin

Public

Viticulteurs
Caves coopératives
Directeurs commerciaux
Directeurs de caves
Administrateurs

Durée

Session : 2 à 3 jours
Groupe : 1 à 10 personnes

Tarif

1500 € HT la journée par groupe

Intervenants

Anne AMPHOUX
Experte Consultante Marketing issue de l'entreprise

Nicolas MOREL
Expert de la filière vin
Directeur consultant Terrasyrah

Philippe MALLARONI
Expert Filière Vin
Directeur Master commerce et vin
Université de Montpellier

Nos atouts

Une méthode pédagogique et participative basée sur l'échange, avec des exemples concrets et des cas pratiques

Des intervenants professionnels issus de l'entreprise

Plus d'infos ...



www.terrasyrah.com
1950 Avenue Maréchal JUIN
30900 Nîmes

09 52 11 06 93 - 06 34 50 12 54

E-mail : contact@terrasyrah.com

Siret : 503 838 526 000 13

N° organisme de formation : 91 30 02880 30