

## Objectifs pédagogiques

- Bâtir sa stratégie commerciale et le plan d'action qui l'accompagne
- Acquérir les techniques d'élaboration de l'action commerciale
- Savoir analyser son environnement commercial
- Se positionner face à la Grande Distribution

## Programme

- **Connaître son marché**
  - Les circuits commerciaux
  - Les acteurs majeurs
  - Les clefs d'entrée
- **Bâtir son développement commercial**
  - La fixation des objectifs
  - Les outils commerciaux
  - Les méthodes commerciales
  - La planification des actions commerciales
- **Négocier avec la Grande Distribution**
  - Les techniques d'achat
  - La négociation en centrale
  - Le référencement
  - Etablir une proposition
- **Exigences Qualité**
  - Intégrer le circuit Grande Distribution
  - Choix des certifications
  - I.F.S. International Food Standard
  - H.A.C.C.P.

## Les atouts formation :

- Des intervenants issus de la filière vin
- La réalisation d'un cas pratique

## Public

Viticulteurs  
Caves coopératives  
Directeurs commerciaux  
Directeurs de caves  
Administrateurs

## Durée

Session : 3 jours  
Groupe : 1 à 10 personnes

## Tarif

1300 € 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](http://www.terrasyrah.com)  
1950 Avenue Maréchal JUIN  
30900 Nîmes

09 52 11 06 93 - 06 34 50 12 54  
E-mail : [contact@terrasyrah.com](mailto:contact@terrasyrah.com)  
Siret : 503 838 526 000 13

N° organisme de formation : 91 30 02880 30