



partenaire de la
filière vin &
œnotourisme

ACCUEILLIR,
VENDRE, ET
FIDELISER

CATALOGUE DE FORMATIONS ALLIANDRE

FORMATIONS – 2024

(Par 2 demi-journées)

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ ŒNOTOURISTIQUE

P.5

LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES EN ŒNOTOURISME

(pour les dirigeants)

Intégrer tous les leviers d'une stratégie œnotouristique
(STRATÉGIE)

P.6

MANAGER SON ÉQUIPE ŒNOTOURISTIQUE

(pour les dirigeants)

Les valeurs ajoutées de chaque stratégie
(STRATÉGIE)

P.7

DÉTERMINER ET SUIVRE SON CENTRE DE PROJET ŒNOTOURISME

Analyser la rentabilité de son service œnotouristique
(STRATÉGIE)

P.8

PROFESSIONNALISER VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE, TÉLÉPHONIQUE ET INTERNET

Maîtriser tous les types de contact client
(ORGANISATION)

P.9

DÉFINIR LE PARCOURS VISITEUR: DE LA SIGNALÉTIQUE D'ACCUEIL À L'ESPACE DE VENTE

Valoriser chaque espace de circulation
(ORGANISATION)

FORMATIONS – 2024

(Par 2 demi-journées)

DEVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

P.10

**AVEC VOTRE LOGICIEL DE
GESTION RÉCEPTIVE**
(Salariés & Stagiaires)

Intégrer tous les leviers d'une
stratégie œnotouristique
(ORGANISATION)

P.11

**EN FIDÉLISANT VOS
VISITEURS -
AMBASSADEURS**

Professionaliser le lien avec
vos visiteurs
(COMMERCIALISATION)

P.12

**AVEC LES RÉSEAUX
SOCIAUX**

Maîtriser les opportunités
offertes par le digital
(DISTRIBUTION)

P.13

**PAR VOTRE RÉSEAU DE
DISTRIBUTION**

Conforter son réseau de
distribution vin avec
l'œnotourisme
(DISTRIBUTION)

P.14

**DYNAMISER SES VENTES AU
DOMAINE**

Développer les capacités
commerciales de ses
collaborateurs œnotourisme
(COMMERCIALISATION)

P.15

AVEC INTERNET

Étendre son réseau de
distribution sur Internet
(DISTRIBUTION)

P.16

**AVEC LES AUTRES ACTEURS
LOCAUX**

Mettre en place un réseau
local d'apporteurs d'affaires
3 (DISTRIBUTION)

FORMATIONS – 2024

(Par 2 demi-journées)

DEVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

P.17

**DIVERSIFIER DES PRESTATIONS
AVEC LA GASTRONOMIE**

Maîtriser les organisations
possibles avec du culinaire
(PRODUCTION)

P.18

**ANIMER SON EXPÉRIENCE
DÉGUSTATION**

Innover et professionnaliser
l'expérience dégustation client
(PRODUCTION)

P.19

**TABLE D'HÔTE : AVEC UN
ART DE TABLE À LA
FRANÇAISE**

Maîtriser toutes les complexités du
service
(PRODUCTION)

P.20

**EN DIVERSIFIANT VOS
PRESTATIONS**

Innover pour élargir ses cibles clients
(PRODUCTION)

P.21

**EN TRANSFORMANT VOTRE
PROSE**

Développer son nombre de
visiteurs avec des textes
"vendeurs"
(COMMUNICATION)

P.22

**ACQUERIR
UNE CULTURE FINANCIERE**

Comprendre les leviers de pilotage
de l'entreprise avec les données
financières
(FINANCE)

P.23

**AVEC UNE ACTIVITÉ
ÉVÉNEMENTIELLE**

Les clefs de la réussite d'un projet
événementiel
(PRODUCTION)

Objectifs pédagogiques *Intégrer tous les leviers d'une stratégie œnotouristique*

- Comprendre les enjeux stratégiques de l'œnotourisme
- Elaborer une stratégie pour adapter son offre en fonction de la demande
- Piloter son centre de profit

Programme

1. Les partenariats avec des acteurs publics du tourisme
2. Les partenariats avec les acteurs privés du tourisme
3. Quels partenariats avec les distributeurs de vin
4. Quels partenariats avec les autres domaines viticoles
5. Adapter son offre à son réseau de distribution
6. Mettre en place les outils de pilotage adaptés

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURISTIQUE

Stratégie



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Objectifs pédagogiques

Les valeurs ajoutées de chaque stratégie

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURISTIQUE

Stratégie

- Situer son mode de management
- Détecter ses points forts et lignes d'amélioration
- Maîtriser les étapes de la délégation
- Dynamiser, coordonner et piloter l'action de son équipe

Programme

1. Connaître son profil de manager
2. Détecter ses points forts et axes d'amélioration
3. Adapter son management au comportement
4. Par le pilotage et la valorisation de ses collaborateurs
5. Par la communication ascendante puis descendante
6. Par la tenue de l'entretien annuel

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

DETERMINER ET SUIVRE SON CENTRE DE PROFIT OENOTOURISTIQUE



P.7

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURISTIQUE Stratégie

Analyser la rentabilité de son service œnotourisme

Objectifs pédagogiques

- Identifier les charges de l'activité œnotouristique
- Identifier les recettes directes et indirectes
- Suivre et analyser son centre de profit

Programme

1. L'œnotourisme est un DAS d'un domaine viticole
2. Identifier les charges fixes et variables
3. Les leviers de vente
4. Mettre en place des tableaux de suivi de main d'œuvre
5. Mettre en place des tableaux de suivi de gestion
6. Analyser la rentabilité

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Estelle de Pins
Consultant, expert, formateur en
œnotourisme
06 03 54 78 98
edepins@alliandre.fr

PROFESSIONNALISER VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE, TÉLÉPHONIQUE ET INTERNET



P.8

Objectifs pédagogiques

Faire correspondre son expérience client avec sa marque

- Améliorer la qualité d'accueil pour améliorer le circuit de visiteurs
- Acquérir les procédures de fonctionnement
- Déterminer le niveau de savoir être de toutes les personnes en contact avec le visiteur

Programme

1. Quels éléments sont-ils spécifiques à un domaine viticole ?
2. Quels éléments sont-ils nécessaires à l'accueil téléphonique d'une propriété
3. Maîtriser l'entretien téléphonique avec un fournisseur Chai, Vigne ou Frais Généraux
4. Mobiliser le reste du personnel de l'entreprise
5. Les attitudes à adopter en fonction des nationalités

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURISTIQUE Stratégie



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

DÉFINIR LE PARCOURS VISITEUR : DE LA SIGNALÉTIQUE D'ACCUEIL À L'ESPACE DE VENTE

P.9



Valoriser chaque espace de circulation

METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURLISTIQUE

Stratégie

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les éléments d'un parcours visiteur
- Savoir mettre en valeur espace visuel intérieur ou extérieur
- Optimiser ses propres espaces

Programme

1. Quels éléments doivent être pris en compte dans une signalétique
2. Quels éléments doivent être pris en compte dans son positionnement
3. Les éléments fondamentaux de l'accueil physique
4. Quels éléments incontournables doivent exister dans un espace de vente
5. Quels produits dérivés peuvent être positionnés

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Estelle de Pins

Consultant, expert, formateur en
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

Paramétrer et utiliser le logiciel GDO

Objectifs pédagogiques

- Définir ses prestations
- Optimiser son organisation
- Paramétrer et utiliser son logiciel de gestion réceptive GDO

Programme

1. Adapter le paramétrage aux spécificités de son offre
2. Créer, modifier, supprimer les créneaux horaires
3. Créer et brancher ses modules de réservation
4. Créer, modifier, supprimer sa base de donnée client
5. Analyser son retour de satisfaction clients

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Organisation



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Professionaliser le lien avec vos visiteurs

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Commercialisation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance de la fidélisation client
- Maîtriser la relation client à travers l'accueil proposé au domaine
- Savoir adapter votre stratégie commerciale et œnotouristique

Programme

1. La fidélisation est-elle un enjeu commercial stratégique?
2. Prendre en charge le client de la manière la plus professionnelle possible
3. Comment entretenir la satisfaction client ?
4. S'adapter aux changements du marché et se différencier de la concurrence
5. Transformer son client en ambassadeur

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Maîtriser les opportunités offertes par le digital

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Distribution

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une stratégie digitale
- Donner de la visibilité à son entreprise
- Gérer et animer ses profils de réseaux sociaux

Programme

1. Comprendre les enjeux des réseaux sociaux
2. Quelles sont les spécificités de chaque réseau social
3. Comment mesurer les apports de chaque animation
4. Quels contenus rédiger
5. Analyser les posts publiés

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Conforter son réseau de distribution vin avec l'oenotourisme

Objectifs pédagogiques

- Animer son réseau de distribution
- Adapter les approches commerciales en fonction des distributeurs
- Comment adopter une stratégie de fidélisation du réseau de distribution

Programme

1. Identifier les acteurs potentiels partenaires de l'oenotourisme
2. Travailler avec les acteurs locaux
3. Identifier les leviers d'apports de clients
4. Les différents modèles d'apports d'affaires
5. Fidéliser son réseau de distribution

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Distribution



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Estelle de Pins

Consultant, expert, formateur en
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

Développer les capacités commerciales de ses collaborateurs œnotourisme

Objectifs pédagogiques

- Développer ses ventes à la suite des expériences proposées
- Professionnaliser sa relation client
- Former son équipe ponctuelle

Programme

1. Se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
2. Exploiter l'expérience œnotouristique pour comprendre les besoins du client
3. Valider avec la direction la vision du marché
4. Construire son argumentaire de vente
5. Traiter les objections
6. Conclure la vente et Garder le lien
7. Former ses équipes ponctuelles

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Commercialisation



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Étendre son réseau de distribution sur Internet

Objectifs pédagogiques

- Identifier les types d'acteurs sur Internet
- Maîtriser les outils digitaux gratuits
- Développer son réseau de distribution œnologique

Programme

1. Travailler avec des grands acteurs touristiques
2. Se connecter aux acteurs du vin
3. Diffuser auprès des influenceurs du vin
4. Connecter vos réseaux sociaux
5. Connecter avec internet avec vos partenaires locaux

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnologue

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Distribution



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Objectifs pédagogiques

- Connaître ses besoins et ses apporteurs d'affaires
- Comment démarcher de nouveaux apporteurs d'affaires
- Acquérir des outils de mesures

Programme

1. Avec les acteurs publiques du tourisme
2. Avec les acteurs privés du tourisme
3. Avec les acteurs de la filière vin
4. Adopter les outils de mesures des apports de clientèle

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Distribution



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

DIVERSIFIER DES PRESTATIONS AVEC LA GASTRONOMIE

Maîtriser les organisations possibles sur des prestations avec mets

Objectifs pédagogiques

- Définir les prestations avec mets
- Identifier les partenaires potentiels
- Développer l'échange de clients

Programme

1. Quelles prestations gastronomiques?
2. Quelles contraintes réglementaires?
3. Quels outils d'organisation utiliser?
4. Quelle communication mettre en place?
5. Identifier les partenaires potentiels
6. Se mettre en réseau

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Estelle de Pins

Consultant, expert, formateur en
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

Innovater et professionnaliser l'expérience dégustation client

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes de la dégustation et savoir les expliquer avec les mots adéquats
- Faire participer le client à une expérience dégustation
- Savoir innover et proposer des dégustations originales

Programme

1. Quelles prestations gastronomiques?
2. Quelles contraintes réglementaires?
3. Quels outils d'organisation utiliser?
4. Quelle communication mettre en place?
5. Identifier les partenaires potentiels
6. Se mettre en réseau

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

TABLE D'HÔTE : AVEC UN ART DE TABLE À LA FRANÇAISE

Objectifs pédagogiques

Maîtriser toutes les complexités du service

- Maîtriser les accords mets et vins entre les vins et les produits locaux
- Améliorer le service réceptif
- Acquérir le savoir-faire du recevoir français
- Adapter son comportement aux différents profils clients

Programme

1. Comprendre les enjeux de la communication événementielle et maîtriser les différentes étapes
2. Les différents formats de la communication événementielle
3. L'organisation d'un projet
4. Les acteurs de l'événementiel
5. Piloter l'organisation de son événement et maîtriser son budget
6. La mesure du résultat de l'événement

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

Estelle de Pins
Consultant, expert, formateur en
œnotourisme
06 03 54 78 98
edepins@alliandre.fr

Innover pour élargir ses cibles clients

Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents types de clientèle
- Adapter ses offres en fonction de sa clientèle cible
- Innover les prestations pour attirer de nouveaux clients, une nouvelle cible

Programme

1. Comment préparer une dégustation de vin
2. Quels thèmes choisir pour une dégustation de vin ?
3. Comment faire participer les clients à la dégustation?
4. Comment déguster un vin ?

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Développer son nombre de visiteurs avec des textes « vendeurs »

Objectifs pédagogiques

- Savoir retravailler et diversifier ses textes
- Améliorer son style d'écriture pour se vendre
- Rendre les offres attrayantes pour les clients

Programme

1. L'importance d'un contenu travaillé
2. Organiser son écriture et sa réécriture
3. Comment améliorer son style d'écriture
4. Savoir adapter son contenu aux différents moyens de communication
5. Quels contenus privilégier ?
6. Comment attirer le client avec ma prose ?
7. Quels critères pour réussir à conclure sa vente ?

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Communication



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Comprendre les leviers de pilotage de l'entreprise avec les données financières

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les enjeux financiers d'une entreprise
- Comprendre les mécanismes d'un business plan

Programme

1. Qu'est-ce que la TVA et comment la calcule-t-on?
2. Qu'est-ce qu'un compte de résultat?
3. Les enjeux des marges brutes et nettes
4. Avoir conscience des impacts opérationnels sur la trésorerie
5. Le Bilan : traduction de la pérennité de l'entreprise
6. Travailler avec un business plan

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Les clefs de la réussite d'un projet événementiel

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Production

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'organisation d'un événement, de sa création à l'aboutissement
- S'appuyer sur son réseau (physique et numérique) pour diffuser son événement

Programme

1. Comprendre les enjeux de la communication événementielle et maîtriser les différentes étapes
2. Les différents formats de la communication événementielle
3. L'organisation d'un projet
4. Les acteurs de l'événementiel
5. Piloter l'organisation de son événement et maîtriser son budget
6. La mesure du résultat de l'événement



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

Estelle de Pins
Consultant, expert, formateur en
œnotourisme
06 03 54 78 98
edepins@alliandre.fr

Comprendre les différentes actions à mener pour transformer sa base de données en client actif

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes et enjeux commerciaux de la vente à distance
- Adapter son offre aux besoins clients

Programme

1. Les éléments indispensables à la vente
2. Identifier les personnas de sa base de données client
3. Maîtriser l'envoi du mailing
4. Décomposer l'appel téléphonique pour le rendre efficace
5. Proposer un autre mode de vente : le Live streaming

Profils concernés : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

Prérequis : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

Modalités d'évaluation : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

Modalités et délais d'accès : à partir de 48H

Situation de Handicap : Mise en conformité à la charge du client

DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME



½ ou 1 journée



700€ (1/2j)
1400€ (1j)



50% Théorique
50% Etude de cas