

Former par la réalité du terrain

Trois formats opérationnels pour apprendre le produit, comprendre le client et vivre le métier.

**CONNAISSANCE DES VINS • ACCUEIL • COMMUNICATION •
PROSPECTION • VENTE • OENOTOURISME**

À qui s'adressent ces formations ?

Professionnels

- Viticulteurs et domaines viticoles
- Salariés et commerciaux, au caveau ou sur le terrain
- Équipes chargées de l'accueil, de la communication et de l'oenotourisme

Professionnels de demain

- Lycées agricoles et viticoles
- CFA, BTS et établissements de formation
- Étudiants, apprentis et adultes en reconversion

Finalité

Transformer les connaissances techniques et sensorielles en compétences concrètes : présenter un domaine et ses vins, accueillir, conseiller, prospecter, argumenter, vendre et fidéliser.

2 H

Sensibiliser

4 H

Perfectionner

7 H

Rendre opérationnel

Une méthode fondée sur l'action

TEST → ÉCHANGE → TRANSMISSION → MISE EN SITUATION → ÉVALUATION

Dégustation, situations clients, jeux de rôle, vente, argumentation, cas vécus et plan d'action. Le contenu est adapté au niveau des participants, aux objectifs pédagogiques et, pour les domaines, à leur histoire, leurs vins et leurs marchés.

Découvrir les réalités commerciales du terrain

Une intervention courte et dynamique pour acquérir les premiers réflexes professionnels.

2 H

Durée

6 à 15

Participants conseillés

450 € HT

Tarif de référence

Objectifs

- Comprendre le passage du produit au client.
- Présenter simplement un vin et son origine.
- Identifier le besoin du client.
- Construire un argumentaire court.
- Adopter les premiers réflexes de conclusion.

Programme

- Le parcours du vin, de la production au consommateur.
- Dégustation et vocabulaire accessible.
- Accueil, écoute et questionnement.
- Caractéristique, avantage et bénéfice client.
- Jeu de rôle : présenter et conseiller un vin.

RÉSULTAT ATTENDU : SAVOIR PRÉSENTER UN VIN ET ENGAGER UN ÉCHANGE COMMERCIAL.

Modalités pédagogiques

- Apports ciblés et exemples issus du terrain.
- Dégustation commentée ou étude de produits selon le contexte.
- Questionnement collectif et mise en situation courte.

Évaluation

- Positionnement oral en début de séance.
- Observation de la mise en situation.
- Retour individualisé et synthèse des acquis.

Prérequis

- Aucun prérequis technique.
- Pour une dégustation : participants majeurs et produits fournis par l'établissement ou le domaine, sauf devis contraire.

Argumenter, faire déguster et vendre

Une demi-journée pour structurer sa méthode commerciale et s'entraîner sur des situations réelles.

4 H Durée	6 à 12 Participants conseillés	650 € HT Tarif de référence
---------------------	--	---------------------------------------

Objectifs

- Transformer la connaissance du vin en conseil client.
- Conduire une découverte des besoins.
- Faire déguster dans un objectif commercial.
- Construire l'argumentaire, répondre aux objections et développer la vente complémentaire.

Programme

- Test rapide Produits & Commercial.
- Dégustation sensorielle et choix des mots.
- Accueil, questionnaire et profils clients.
- Argumentation, prix, objections et conclusion.
- Jeux de rôle : caveau, caviste, CHR ou client particulier.

RÉSULTAT ATTENDU : CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE COURT ET ARGUMENTÉ.

Modalités pédagogiques

- Test de positionnement, échanges et apports méthodologiques.
- Dégustation commerciale et construction collective d'arguments.
- Mises en situation avec observation et débriefing.

Évaluation

- Résultats du test initial.
- Grille d'observation lors des jeux de rôle.
- Autoévaluation et axes de progression.

Prérequis

- Aucun diplôme exigé. Une première connaissance du produit est recommandée.
- Pour une dégustation : participants majeurs.

Former un professionnel opérationnel

Une journée complète pour maîtriser le parcours client, de la présentation du domaine à la fidélisation.

7 H

Durée

6 à 12

Participants conseillés

900 € HT

Tarif de référence

Objectifs

- Maîtriser l'identité, l'histoire et l'offre du domaine.
- Préparer une prospection et un rendez-vous.
- Accueillir, conseiller et vendre au caveau ou sur le terrain.
- Animer une dégustation ou une visite.
- Assurer le suivi, la relance et la fidélisation.

Programme

- Tests Produits & Commercial et diagnostic.
- Dégustation, récit du domaine et argumentaire.
- Ciblage : cavistes, CHR, distributeurs et particuliers.
- Prospection, prise de rendez-vous et préparation de tournée.
- Prix, objections, négociation et conclusion.
- Accueil, oenotourisme, vente additionnelle et fidélisation.
- Mises en situation et plan d'action individuel.

RÉSULTAT ATTENDU : PRÉSENTER, PROSPECTER, CONSEILLER, VENDRE ET FIDÉLISER AVEC MÉTHODE.

Évaluation

- Tests avant/après.
- Grille d'observation des mises en situation.
- Évaluation des acquis et plan d'action.

Organisation

- Présentiel ou distanciel selon le programme.
- Au domaine, en établissement ou sur devis.
- Adaptation possible aux besoins spécifiques et à l'accessibilité des participants.

Jean-Benoît DUPOUY
Formateur indépendant • Coach sensoriel • Auteur
Le Troubadour Épicurien®

06 08 30 06 44
formations@vinsdamis.fr
www.vinsdamis.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640575164. Tarifs hors frais éventuels de déplacement, d'hébergement et de produits de dégustation. Programme définitif et conditions précisés sur devis.