

Durée : 3 jour(s)

Objectifs

Réaliser une vente en face à face et par téléphone : prendre contact, conduire un entretien, présenter le vignoble, prendre une commande, présenter les tarifs et la facturation
Réussir une vente par courrier ou mailing

Pré-requis

Niveau B2 intermédiaire minimum

Plan de cours

1. Avant la visite

Renseignements par téléphone,
Présentation sommaire de l'exploitation
Donner envie à l'interlocuteur de se déplacer à l'exploitation
Indications pour trouver l'exploitation
Envoi d'un plan et d'une documentation

2. Pendant la visite

Accueil du visiteur
Présentation du vignoble et de l'exploitation
De la production du raisin à l'élaboration des vins de champagne
Présentation de la gamme des produits
Visite guidée d'une cave
Dégustation
Négociations
Tarification
Vente directe à l'exploitation
Prise de commande pour livraison à l'étranger
Conclusion et salutations

3 - Après la visite

Lettre de remerciement suite à la visite et achat
Fidélisation client : envoi d'offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations salons...