



PROGRAMME DE FORMATION

Je vends mon vin en France et/ou à l'export

<u>OBJECTIFS :</u>	Comprendre les enjeux et particularités de la grande distribution, du circuit traditionnel français. Prendre la décision d'exporter en toute connaissance de cause. Connaître les spécificités administratives. Savoir adapter son offre aux marchés visés.
<u>PRE-REQUIS :</u>	Formation en atelier : choix de participer aux modules « vente en France » ou au module « Vente à l'export ».
<u>PUBLIC :</u>	Exploitants agricoles - conjoints collaborateurs - aides familiaux - cotisants de solidarité
<u>LIEU :</u>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<u>DATES :</u>	Les 21 - 23 et 24 juin, 05 - 07 et 08 juillet 2016 (selon les modules choisis).
<u>RESPONSABLE STAGE :</u>	Carole FOUCRIER ☎ 04.67.20.88.53
<u>INTERVENANT :</u>	Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale
<u>MOYENS PEDAGOGIQUES :</u>	Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Réalisation d'une analyse externe. Travaux dirigés avec correction en groupe. Synthèse et évaluation.
<u>DUREE :</u>	42 heures
<u>COÛT :</u>	755 € (pris en charge par votre fonds de formation, le FSE et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault pour les ressortissants VIVEA) Autre public, nous consulter.
<u>ATTESTATION :</u>	Une attestation de stage sera remise aux participants à l'issue de la formation.

1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Tour de table : présentation des stagiaires.
Présentation de chaque module
Définition pour chaque stagiaire des besoins de modules

2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Présentation du marché GD : les différentes enseignes, poids et stratégie.
Étude de panels.

Présentation des marchés CHD et cavistes en France.
Particularités de la demande. Les évolutions récentes.

3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Les différents statuts de commerciaux.
Avantages et inconvénients de chacun.
Droits et obligations réciproques.
Évaluer ses besoins

En fonction des objectifs définis, réaliser son plan d'action commercial : gammes, tarifs, distribution, communication.

4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Présentation du marché international du vin, ses tendances actuelles. Analyse.

Ciblage de marchés opportuns, mise en place d'objectifs quantitatifs et qualitatifs sur 5 ans.

5ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Organismes au service du commerce extérieur.
La TVA à l'exportation.
Les obligations déclaratives et principaux documents export.
Les incoterms.
Les moyens de paiement.
Les aides à l'exportation.

6ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle

9 h – 17 h : Intervenant : Jean-Pierre BLANC, consultant en stratégie commerciale

Le packaging export : notion de marque, présentation et mentions légales.
La tarification export.
Les réseaux de distribution export : monopoles, importateurs, agents...
Le plan de communication export.

BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer à Carole FOUCRIER Chambre d'agriculture de l'Hérault
Maison des Agriculteurs A – Mas de Saporta CS 10010 - 34875 LATTES Cedex
Tél. : 04 67 20. 88.53 - Fax : 04.67.20.88.95 - fouchrier@herault.chambagri.fr

Mme, M. _____ Tél _____

Adresse : _____

Code Postal _____ Ville _____

Date et lieu de naissance _____

Adresse mail : _____

Production principale : _____

Numéro SIRET : _____

Participera à la formation :

« Atelier vente de vins »

- Merci de cocher cette case si vous souhaitez apporter votre ordinateur portable lors de la formation
- Souhaitez-vous que vos coordonnées soit diffusées aux autres participants pour profiter du covoiturage

Ressortissants VIVEA :

Exploitant Conjoint collaborateur Aide familial :
En cours d'installation (PPP)¹ : Cotisant solidaire

Salariés :

Salarié FAFSEA Salarié OPCALIM Autre fonds (à préciser)

Documents obligatoires à joindre :

- ▶ **Pour les rattachés VIVEA : Exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux, PPP, et cotisants solidaires**
 - **Pour les exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux :**
 - La formation sera prise en charge par VIVEA sous réserve d'être à jour de vos cotisations
 - **Pour les personnes en cours d'installation :**
 - Une attestation du Point Info installation ou une copie du PPP
 - **Pour les cotisants solidaires :**
 - Une attestation d'affiliation émise par la MSA.
- ▶ **Pour les salariés :**
 - **Un chèque du montant de la formation établi à l'ordre de l'Agent Comptable de la Chambre d'Agriculture 34**
 - Salariés FAFSEA : contacter Christian Chapsal 04 99 52 21 21
 - Salariés OPCALIM : contacter 04 42 20 93 52



Fait à _____ le _____

Signature

¹ Pour les personnes en projet ou en cours d'installation, merci de nous faire parvenir l'attestation de votre point info concernant vos démarches.