



## PROGRAMME DE FORMATION

### De la vente au caveau à l'oenotourisme

<b>OBJECTIFS :</b>	Mettre en place une stratégie d'un espace dédié à la vente directe.
<b>PRE-REQUIS :</b>	
<b>PUBLIC :</b>	Exploitants Agricoles et personnes en cours d'installation.
<b>LIEU :</b>	Chambre d'Agriculture de l'Hérault LATTES
<b>DATES :</b>	En cours de finalisation
<b>RESPONSABLE STAGE :</b>	Virginie LOZANO FERNANDEZ ☎ 04 67 36 44 13
<b>INTERVENANT :</b>	Virginie LOZANO FERNANDEZ, conseillère en tourisme CA34
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES :</b>	Présentation du contenu sous forme de diaporama, qui sera remis aux participants. Questionnaire pour juger de la réelle volonté et disponibilité de chacun. Visite de caveaux
<b>DUREE :</b>	21 heures
<b>COUT :</b>	556 € (prise en charge partielle par votre fonds de formation et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault) Pour les ressortissants VIVEA : prix restant à votre charge 00 € Autre public, nous consulter.
<b>ATTESTATION :</b>	Une attestation de stage est remis aux participants à la fin de la formation.

#### **1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

Choix et décision pour la création d'un lieu dédié à la vente.  
Contraintes  
Opportunités  
Bénéfices

Implantation du lieu  
Choix géographique  
Optimisation des abords  
Aménagement et signalisation

Définition des gammes de produits à la vente  
Vendre quoi et à quel prix ?  
Gammes principales  
Gammes annexes  
Produits culturels  
Produits corporates

Définition du parcours marchand au sein du lieu de vente  
Gestion de la caisse et des modes de paiement

**2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

- Disponibilité et temps d'ouverture
  - Choix des jours et horaires d'ouverture
  - Gestion du temps
  - Recrutement du personnel dédié ou polyvalent
- La vente
  - Techniques de vente
  - Dégustation
  - Services associés
- Le lieu de vente comme espace oenotouristique
  - Animations oenotouristiques
  - Communication oenotouristique

**3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**9 h – 17 h 30 :** Intervenant : Jean-Pierre BLANC

- Support de la VPC
- Gestion des imprévus
- Les conséquences
  - Personnel
  - Commercial
  - Financier
- Quelques exemples

## BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer à Carole FOUCRIER - Chambre d'agriculture de l'Hérault  
Mas de Saporta A - CS 10010- 34875 LATTES CEDEX  
Tél. : 04 67 20 88 53 - Fax : 04 67 20 99 95 - fouchier@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 :

### **« De la vente au caveau à l'oenotourisme »**

#### **Ressortissants VIVEA :**

Exploitant  Conjoint collaborateur  Aide familial :

En cours d'installation (PPP)<sup>1</sup> :  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

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