

Formation : Booster vos ventes de vins et pérenniser votre domaine viticole : stratégies et actions concrètes

- Objectifs :
 - Diagnostiquer la situation actuelle de votre domaine viticole
 - Identifier vos leviers de vente et construire une stratégie commerciale authentique et performante
 - Apprendre à surmonter vos blocages afin de libérer votre potentiel vous permettant de créer une relation forte et sincère avec vos clients, ce qui boostera vos ventes et pérennisera votre domaine viticole sur le long terme
 - Comprendre quelle est la manière qui vous ressemble le plus pour communiquer avec vos clients et vendre vos vins.
- A qui s'adresse cette formation :
 - Être vigneron ou gestionnaire d'un domaine viticole en activité.
 - Avoir une volonté de développer ses ventes et d'assurer la pérennité de son domaine.
 - Être en grande difficulté pour vendre ses vins malgré avoir « tout essayé » !
- Pré-requis :
 - Carnet et stylo (présentiel et distanciel)
 - Ordinateur ou tablette avec haut-parleurs et Connexion internet (distanciel)
- Durée, modalités pédagogiques et lieux /module :

Durée : 75h - Formation Mixte digitale

Type de module : distanciel FMD (33h) et présentiel (42h)

Proposée en INTER ET INTRA ENTREPRISE

Module 1 : Optimiser son temps : 14h en présentiel à Saint Martin de Londres

Module 2 : Clarifier son identité et ses objectifs : 14h en distanciel

- E-learning en asynchrone de 30min
- 3 exercices avec durée moyenne de 2h00 chacun

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





- 3 classe virtuelle en groupe de 2h30

Module 3 : Identifier son client idéal : 5h00 en distanciel

- 1 exercice avec durée moyenne de 2h00
- 1 classe virtuelle en groupe de 2h30

Module 4 : Renforcer son leadership : 14h en présentiel à Saint Martin de Londres

Module 5 : Stratégie commerciale : 14h en distanciel

- E-learning en asynchrone de 30 min
- 3 exercices avec durée moyenne de 2h00 chacun
- 3 classe virtuelle en groupe de 2h30

Module 6 : Débloquez vos ventes : 7h en présentiel à Saint Martin de Londres

Module 7 : Racontez votre histoire : 7h en présentiel à Saint Martin de Londres

- **Tarifs** : 2490€ HT/ stagiaire soit 2988€ TTC/ stagiaire

Nombre maximum de stagiaires : 12 personnes

Nombre minimum de stagiaires : 10 personnes

PROGRAMME :

Module 1 : Optimiser son temps : Apprendre à s'organiser efficacement pour clarifier ses priorités et renforcer sa productivité (14 heures)

Modalité pédagogique : en présence

Objectifs :

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle,
- Elaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise,
- Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Bénéfices pour les clients : Un vigneron plus serein, capable de prioriser et de déléguer, tout en étant plus efficace dans ses actions commerciales, marketing et de gestion.

Avec quoi repartir : Un emploi du temps optimisé, des objectifs clairs et cohérent avec sa stratégie et des outils pratiques pour mieux gérer les tâches quotidiennes.

Programme :

1. SAVOIR CE QUE L'ON VEUT : PREVOIR

- **Se concentrer sur le haut rendement :** Identifier les activités importantes et comprendre la notion d'activité à haut rendement.
- **Faire un état des lieux et se projeter :**
 - Utiliser l'outil SCORE
 - Travailler sur la carte de transformation stratégique
- **Se fixer des objectifs :**
 - Définir des objectifs opérationnels et performants.
 - Evaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.
- **Elaborer des plans d'action :**
 - Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus.
 - Partager les bonnes pratiques.

2. OBTENIR CE QUE L'ON VEUT : PLANIFIER

- **Réserver du temps dans son agenda :**
 - Apprendre à intégrer ses plans d'action dans sa planification.
 - Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.
- **Etablir ses priorités :**
 - La méthode 1-2-3, A-B-C-D.
 - La matrice d'Eisenhower.
 - Attention à la lifophilie chronique.
- **Déléguer :**
 - « Faire faire », un des secrets de l'efficacité.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





- Comment se préparer à déléguer.

3. MAITRISER SON QUOTIDIEN : S'ORGANISER

- **Eviter la chronophagie :**
 - S'organiser ou se faire organiser ?
 - Couper les chronophages.
- **Traiter les véritables urgences :**
 - Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité.
 - Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

Modalités pédagogiques :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les $\frac{3}{4}$ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires.

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

Mode d'évaluation : Exercice pratique des stagiaires tout le long des 2 jours en binôme ou individuel

Module 2 : Clarifier son identité et ses objectifs pour construire un projet viticole aligné et performant (14 heures)

Modalité pédagogique :

- E-learning en asynchrone de 30min
- 3 exercices avec durée moyenne de 2h00 chacun
- 3 classe virtuelle en groupe de 2h30

Objectif :

A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

1. Analyser son mode de fonctionnement et ses aspirations profondes
 - Identifier ses valeurs, ses motivations et ses talents naturels en tant que vigneron.
 - Comprendre comment ses croyances influencent ses décisions stratégiques et commerciales.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





2. Aligner son projet viticole avec son énergie et ses ambitions

- Définir ce qui le distingue en tant que vigneron et ce qui rend son vin unique.
- Evaluer si son mode de travail actuel correspond à ses aspirations profondes.

3. Structurer une vision claire et inspirante pour son domaine

- Déterminer les grandes orientations stratégiques en cohérence avec son identité.
- Poser les bases d'une approche commerciale et marketing qui lui ressemble.

4. Créer un plan d'actions en lien avec ses priorités

- Identifier les premiers ajustements à mettre en place pour plus d'efficacité et de cohérence.
- Relier ce travail à la gestion du temps (module 1) pour ancrer une dynamique concrète.
- Le travail sur l'organisation et la gestion des priorités permet d'avoir l'espace mental et la clarté nécessaires pour aborder ce module introspectif.

Bénéfices clients :

- Une meilleure connaissance de soi permet d'être plus en phase avec son projet viticole, de prendre des décisions alignées, d'être plus épanoui dans son travail, et de créer une relation client authentique.
- Clarification de la vision globale du domaine et des leviers à actionner pour un changement stratégique.

Avec quoi repartir :

- Une compréhension claire de ses propres forces, talents, valeurs et motivations, ainsi qu'un plan pour aligner son projet professionnel avec son identité.
- Un diagnostic détaillé de l'état actuel du domaine, des axes de progression et des priorités à aborder.

Comment cela impacte les ventes : Un vigneron aligné avec son énergie et ses valeurs vend de manière plus authentique, créant ainsi une connexion profonde avec ses clients et une relation de confiance durable.

1. Analyse de soi et du domaine

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Objectif : Comprendre les causes profondes des difficultés de vente et poser les bases du changement

- Explorer ses valeurs, ses motivations, ses conditionnements qui bloquent le développement de son activité grâce au design humain
 - Construire une stratégie alignée avec vos valeurs
 - Prendre soin de son énergie et être en accord avec ta stratégie afin de désigner au mieux ton projet viticole
 - Comprendre comment nous prenons des décisions en faisant confiance à sa boussole intérieure
 - Explorer votre profil et comprendre vos talents naturels pour mieux gérer les aspects opérationnels de votre domaine.
 - Développer votre intelligence émotionnelle pour comprendre vos émotions et éviter les décisions désalignées.
 - Connaître votre perception du monde et identifier ce qui vous motive à accomplir votre mission viticole.
 - Comprendre ce qui vous nourrit, au sens propre et figuré, et quel environnement de vie me convient afin de maintenir une santé physique et mentale optimale et servir mon entreprise
 - Bilan final pour créer un projet viticole rentable en fonction de votre alignement intérieur.
-
- Identifier les freins de vente internes et externes en écoutant les retours clients et en analysant les ventes récentes.
-
- Identifier les points à améliorer dans sa communication et sa stratégie de vente

2. Repositionner l'identité de marque et la renforcer

Objectif : Moderniser et authentifier l'image du domaine pour relancer l'intérêt.

- Réaligner l'image de marque avec l'évolution personnelle et en fonction des nouvelles attentes du marché
- Explorer les moyens de renforcer l'authenticité du message pour mieux attirer les clients.
- Mettre en avant les atouts différenciateurs du domaine

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Modalités pédagogiques :

- Études de cas réels.
- Travail personnalisé sur son domaine.
- Ateliers interactifs : Activités de réflexion personnelle et d'introspection guidée pour identifier vos valeurs, talents, et forces naturelles avec l'utilisation d'outils comme le Design Humain.
- Exercices pratiques

Mode d'évaluation : Restitution d'un diagnostic stratégique clair et actionnable.

Restitution des points différenciant du domaine

Module 3 : Identifier son client idéal (5h00)

Modalité pédagogique :

- E-learning en asynchrone de 30min
- 1 exercice avec durée moyenne de 2h00 chacun
- 1 classe virtuelle en groupe de 2h30

Objectif : Aider les vignerons à identifier précisément à qui ils vendent (ou devraient vendre) leurs vins afin d'aligner leur communication, leur stratégie commerciale et leur offre sur les attentes et les besoins de ces clients. Cela permet d'améliorer les ventes en s'adressant aux bonnes personnes avec le bon message.

- Analyser qui achète déjà votre vin
- Identifier le type de client à viser
- Identifier les attentes et les motivations de votre client idéal
- Aligner l'identité du vigneron et de son vin

Mode d'évaluation : Restitution d'une carte d'identité du client idéal

Modalités pédagogiques :

- Ateliers interactifs : Activités de réflexion personnelle et d'introspection guidée pour identifier vos valeurs, talents, et forces naturelles avec l'utilisation d'outils comme le Design Humain.
- Exercices pratiques :
 - o Analyse de cas concrets issus du monde viticole, permettant de comprendre l'impact des décisions alignées sur les ventes et la pérennité d'un domaine.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





- Création de cartes mentales ou tableaux de vision pour représenter visuellement votre projet aligné.
- Accompagnement personnalisé pour traduire vos forces en actions concrètes.
- Jeux de rôle : Simulations de gestion de situations émotionnelles ou complexes pour développer votre intelligence émotionnelle et apprendre à gérer votre énergie.
- Apprentissage par l'expérience :
 - Exercices de pleine conscience pour mieux percevoir vos besoins et motivations.
 - Exploration de scénarios réels en lien avec votre environnement de vie et vos objectifs viticoles.

Mode d'évaluation :

- ✓ **Évaluation formative (tout au long des jours 4 et 5) :**
 - Observation des participations aux ateliers et exercices.
 - Feedback individualisé sur les réponses aux questions d'introspection et aux activités pratiques.
- ✓ **Auto-évaluation :** Questionnaire d'évaluation de vos apprentissages et de votre progression en termes de connaissance de soi, intelligence émotionnelle, et alignement.

Module 4 : Renforcer son leadership : développer son leadership, définir sa vision et la communiquer afin de concrétiser ses projets avec son équipe (14 heures)

Modalité pédagogique : en présence

Objectif :

- Développer des compétences de leadership et de gestion d'équipe pour une meilleure gestion humaine du domaine.
- Créer sa vision pour orienter ses actions
- Communiquer sa vision et la faire partager
- Décliner sa vision en objectifs et en activités opérationnelles.

Bénéfices pour les clients : Un vigneron qui prend en main son équipe avec plus de confiance et d'efficacité, créant ainsi une dynamique de groupe positive.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Avec quoi repartir : Des outils pour développer son leadership et gérer une équipe de manière collaborative et performante.

Programme :

1. DÉVELOPPER SON LEADERSHIP PERSONNEL

- S'installer dans son rôle de leader
- Développer la confiance en soi
- S'affirmer en tant que leader

2. DEFINIR UNE VISION

- Définir sa vision
- Formaliser sa vision

3. COMMUNIQUER SA VISION ET LA FAIRE PARTAGER

- Les clés pour bien réussir à communiquer sa vision
- Développer son impact oral
- Obtenir l'adhésion et le soutien de son équipe
- Développer son impact personnel et son charisme

4. TRANSFORMER SA VISION EN PROJETS OPÉRATIONNELS RÉUSSIS

- Transformer sa vision en projet
- Piloter son projet avec efficacité et succès
- Accompagner le changement
- Mobiliser les énergies

Modalités pédagogiques :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les $\frac{3}{4}$ du temps de cette formation sont consacrés à des

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





exercices faisant appel à une participation active des stagiaires.

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.

Mode d'évaluation : Exercice pratique des stagiaires tout le long des 2 jours en binôme ou individuel

- **Matériel pédagogique :**

Fournis par l'organisateur :

- Supports de cours imprimés et numériques.
- Tableaux ou paperboards pour les ateliers collaboratifs.
- Bibliographie et ressources complémentaires pour approfondir les sujets abordés.

Supports pédagogiques fournis :

- Diaporamas des présentations.
- Fiches techniques et documents méthodologiques.
- Accès à une plateforme numérique pour des ressources complémentaires.

À prévoir par les participants :

- Carnet de notes et matériel d'écriture.

Module 5 : Stratégie commerciale - Conquérir les marchés en France et à l'export (14 heures)

Modalité pédagogique :

- E-learning en asynchrone de 30min
- 3 exercices avec durée moyenne de 2h00 chacun
- 3 classe virtuelle en groupe de 2h30

Objectif : Élaborer une stratégie commerciale sur mesure, adaptée au domaine, à son identité et à ses objectifs, en prenant en compte les aspects commerciaux, marketing et positionnement.

Bénéfices clients : Élaboration d'une stratégie concrète et efficace pour toucher la clientèle cible, maximiser les ventes et faire évoluer le domaine vers de nouveaux horizons.

Avec quoi repartir : Un plan stratégique clair et opérationnel pour mettre en place des actions concrètes.

Programme 1 : 10 min E-learning + 1 EXERCICE de 2h + 1 Classe virtuelle de 2h30

1. Fixer des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels).

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





2. Comprendre les réseaux de distribution en France et à l'export.
3. Apprendre à réaliser une étude de marché.
4. Identifier les marchés cibles.
5. Mise en situation pratique :
 - o Analyse des réseaux de distribution en France et à l'export.
 - o Réalisation d'une étude de marché simplifiée pour un marché cible.

Programme 2 : 10 min E-learning + 1 EXERCICE de 2h + 1 Classe virtuelle de 2h30

1. Intégrer le cadre légal et les éléments à prendre en compte dans la fixation des prix.
2. Identifier les aides et subventions disponibles.
3. Mise en situation pratique :
 - o Calcul des prix en intégrant coûts, marges et taxes.
 - o Identification des subventions adaptées à un projet vin ou export.

Programme 3 : 10 min E-learning + 1 EXERCICE de 2h + 1 Classe virtuelle de 2h30

1. Définir un plan d'action stratégique.
2. Calculer la rentabilité.
3. Élaborer les documents d'aide à la vente (fiches techniques, grilles tarifaires).
4. Mise en situation pratique :
 - o Création d'un plan d'action détaillé.
 - o Fixation des prix et analyse de rentabilité.
 - o Rédaction de documents commerciaux.

Modalités pédagogiques :

- Études de cas concrets.
- Ateliers pratiques sur la segmentation des marchés.
- Exercices d'élaboration de grilles tarifaires.

Mode d'évaluation :

- ✓ **Bilan final individuel :**
 - Présentation d'un plan stratégique aligné avec vos valeurs et vos talents, intégrant :
 - Une vision claire de votre domaine viticole.
 - Des objectifs à court, moyen et long terme.
 - Une stratégie opérationnelle et commerciale adaptée.
- ✓ **Évaluation par les pairs :**
 - Partage des projets au sein du groupe pour recueillir des retours constructifs sur la cohérence et la faisabilité des plans présentés.

Module 6 : Débloquez vos ventes avec une stratégie de communication qui convertit les prospects en clients (7 heures)

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Modalité pédagogique : en présence

Objectif : Accompagner les participants dans l'élaboration d'une stratégie de communication claire, ciblée et efficace pour augmenter leurs ventes, tout en valorisant leur histoire, leurs valeurs, et leur identité viticole.

Bénéfices pour les clients :

- **Augmentation des ventes** : Une communication mieux ciblée attire les bons clients et les incite à passer à l'achat.
- **Positionnement clair** : Votre domaine se distingue grâce à une histoire et une identité forte, bien mises en valeur.
- **Gain de temps et d'efficacité** : Une stratégie structurée vous permet de prioriser les actions qui rapportent réellement.
- **Conformité légale** : Vous communiquez de manière impactante tout en respectant le cadre réglementaire.
- **Fidélisation durable** : Vous créez une connexion forte avec vos clients, augmentant ainsi leur engagement et leur fidélité.

Avec quoi repartir :

- Une **stratégie de communication globale** pour booster vos ventes, adaptée à votre marché et à votre identité.
- Des **objectifs SMART** (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels) pour structurer vos efforts de communication.
- Un **plan d'action concret** incluant des étapes claires, des supports adaptés et des échéances précises.
- Une sélection de **supports de communication efficaces** (étiquettes, site web, réseaux sociaux, newsletters, événements) pour maximiser votre impact.
- Une **maîtrise du cadre légal** pour garantir une communication conforme aux obligations réglementaires.

Programme :

1. Comprendre le cadre légal (Loi Evin).
2. Définir des objectifs SMART pour la communication.
3. Élaborer un plan de communication global.
4. Mise en situation pratique :
 - o Élaboration d'un plan de communication.
 - o Choix des supports adaptés pour toucher les clients.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Modalités pédagogiques :

- Ateliers collaboratifs : Travail en petits groupes pour élaborer une stratégie de communication adaptée à votre domaine.
- Études de cas : Analyse de stratégies de communication réussies dans le secteur viticole pour s'en inspirer.
- Exercices pratiques : Élaboration de votre propre plan de communication et choix des supports adaptés.
- Présentations interactives : Partage et discussion des plans de communication créés en groupe.
- Supports pédagogiques : Fiches pratiques sur les objectifs SMART, outils de planification et cadre légal.

Mode d'évaluation :

- **Évaluation formative** :
 - o Réalisation et présentation d'un plan de communication global.
 - o Feedback individualisé sur la pertinence et l'efficacité du plan.
- **Auto-évaluation** : Questionnaire en fin de module pour mesurer la compréhension et l'application des notions abordées.
- **Validation finale** : Présentation d'une stratégie complète et argumentée devant le formateur et les pairs.

Module 7 : Racontez votre histoire pour séduire et fidéliser vos clients (7 heures)

Modalité pédagogique : en présence

Objectif : Accompagner les participants à construire et perfectionner leur discours pour présenter leurs vins et leur domaine de manière convaincante et authentique, en s'adaptant à chaque type d'interlocuteur pour capter leur attention et établir une connexion durable.

Bénéfices pour les clients :

- **Discours percutant et adaptable** : Vous saurez présenter vos vins et votre domaine de manière claire et séduisante, quel que soit votre interlocuteur (clients, cavistes, importateurs, touristes).
- **Valorisation unique** : Votre histoire et vos spécificités se démarqueront, augmentant votre attractivité et votre capacité à fidéliser.
- **Confiance et aisance** : Grâce aux mises en situation pratiques, vous gagnerez en assurance pour captiver votre audience et répondre à leurs attentes.
- **Amélioration continue** : Les retours personnalisés vous permettront d'affiner votre discours pour maximiser son impact.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Avec quoi repartir :

- Un **discours clair et captivant** pour présenter vos vins, votre domaine et vos activités, adapté à différents publics.
- Une méthode pour **mettre en avant vos points forts** et ce qui rend votre domaine unique.
- Une **capacité à s'adapter à chaque audience**, en comprenant leurs besoins et attentes spécifiques.
- Des outils et retours concrets pour **perfectionner votre présentation en continu**.
- Une **meilleure assurance** dans vos interactions avec des clients ou partenaires potentiels.

Programme jour :

1. Apprendre à présenter ses vins de façon claire, convaincante et séduisante.
2. Adapter son discours en fonction de ses interlocuteurs (clients particuliers, cavistes, importateurs, touristes).
3. Mettre en valeur ce qui rend ses vins et son domaine uniques.
4. Mise en situation pratique :
5. Mise en place de tunnels de vente : automatisation de la stratégie de vente et marketing
 - o Simulations interactives : présenter un vin ou une offre en 3 minutes.
 - o Retours personnalisés pour perfectionner son discours.

Modalités pédagogiques :

- Mises en situation pratiques : Simulations interactives pour présenter vos vins, votre domaine ou une activité en 3 minutes.
- Jeux de rôles : Exercices d'adaptation du discours selon différents types d'interlocuteurs (clients, cavistes, importateurs, touristes).
- Feedback personnalisé : Retours détaillés sur les performances orales pour affiner votre discours.
- Exercices guidés : Identification des éléments uniques de votre domaine et construction d'un storytelling captivant.
- Supports pédagogiques : Modèles de discours et conseils pour structurer une présentation claire et engageante.

Mode d'évaluation :

- **Évaluation formative** :
 - o Simulation finale : Présentation d'un vin ou d'une activité avec un discours adapté à un public cible.
 - o Évaluation par le formateur et les pairs sur la clarté, l'impact et la pertinence du discours.
- **Auto-évaluation** : Questionnaire d'auto-perception des progrès réalisés en termes de clarté, confiance et adaptabilité.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





- **Validation finale** : Retour individualisé et plan d'amélioration pour perfectionner votre storytelling.
- **Identification du formateur** :
 - Sandrine Boesch - SB Wine Consulting (Modules 2, 3, 5, 6, 7)
 - Philippe Darget - Formation et Coaching (Modules 1 et 4)
- **Financements possibles pour accéder à la formation en fonction du statut**

1. Salarié

Si vous êtes salarié, le financement de la formation peut se faire via OCAPIAT, l'opérateur de compétences pour les entreprises de l'agriculture, de l'agroalimentaire et des territoires.

Démarches à suivre :

Qui doit faire la demande ?

- L'employeur est responsable de la demande de financement auprès d'OCAPIAT.

Comment faire ?

- Identifier les besoins de formation en collaboration avec l'employeur.
- L'employeur doit contacter OCAPAT pour vérifier les critères d'éligibilité et monter un dossier de prise en charge.
- Fournir à OCAPAT les documents nécessaires (programme de formation, devis, etc.).
- Attendre l'accord de financement avant de commencer la formation.

2. Exploitant agricole ou chef d'entreprise individuelle

Si vous êtes un exploitant agricole, le financement peut être obtenu via VIVEA, le fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant. Il est pris en charge à 100%.

Démarches à suivre :

Qui doit faire la demande ?

- L'exploitant agricole ou l'entrepreneur individuel doit effectuer la demande.

Comment faire ?

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





- S'assurer d'être à jour dans ses cotisations MSA (condition essentielle pour bénéficier de VIVEA).
- Nous contacter par mail (sandrine@sbwineconsulting.fr) afin de recevoir le formulaire qui va nous permettre d'enregistrer votre inscription auprès de VIVEA et de leur transmettre les informations nécessaires
- Une fois la prise en charge confirmée, la formation peut commencer.

3. Employeur d'une entreprise de plus de 50 salariés

Pour les entreprises de plus de 50 salariés, c'est l'entreprise qui prend en charge directement le coût de la formation.

Démarches à suivre :

Qui doit faire la demande ?

- Le responsable des ressources humaines ou le dirigeant de l'entreprise.

Comment faire ?

- Identifier les besoins de formation et établir un plan de développement des compétences.
- Contacter le centre de formation pour obtenir un devis et s'assurer de la compatibilité avec les besoins internes.
- Prendre en charge les frais de formation via le budget formation de l'entreprise.

4. Demandeurs d'emploi

Pour les demandeurs d'emploi, le financement peut être assuré par Pôle Emploi via l'Aide Individuelle à la Formation (AIF).

Démarches à suivre :

Qui doit faire la demande ?

- Le demandeur d'emploi doit faire la démarche avec l'aide de son conseiller Pôle Emploi.

Comment faire ?

- Discuter du projet de formation avec son conseiller.
- Fournir les documents requis (programme, devis) pour monter un dossier AIF.
- Attendre l'accord de Pôle Emploi avant de s'inscrire à la formation.

5. Autofinancement

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Si aucun dispositif de financement n'est accessible, la formation peut être financée à titre personnel. Des facilités de paiement peuvent parfois être proposées par le centre de formation.

Pour toute question ou pour être accompagné dans vos démarches, n'hésitez pas à nous contacter par mail sandrine@sbwineconsulting.fr

- **Accessibilité :**

La formation est ouverte à toutes et à tous, avec des dispositifs spécifiques pour les personnes en situation de handicap :

- Adaptation des contenus et des supports pédagogiques.
- Accessibilité des locaux pour les personnes à mobilité réduite.
- Aménagements possibles pour les horaires et les conditions de travail en fonction des besoins individuels.
- Contact dédié pour discuter des besoins spécifiques des participants avant l'inscription (sandrine@sbwineconsulting.fr)

- **Modalités d'inscription à la formation :**

- Les inscriptions doivent se faire via l'adresse mail: sandrine@sbwineconsulting.fr
- ou via le formulaire qui se trouve sur mon site internet : <https://tally.so/r/nrG2DN>

- **Modalités de paiement :**

Prise en charge par les OPCO

- VIVEA : Versement direct à l'organisme de formation (nous) pour la partie finançable. L'apprenant doit régler le reste avant le début de la formation.
- Autres OPCO : Versement directement l'apprenant pour la partie finançable. L'apprenant doit alors nous régler la totalité de la formation avant son démarrage.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B





Paielement de la part non prise en charge

- Toute somme non couverte par un financement OPCO doit être réglée intégralement avant le début de la formation.
- Modes de paiement acceptés : Virement bancaire, chèque
- Paiement en plusieurs fois accepté : à condition que la totalité soit réglée avant le début de la formation.
- Aucune inscription ne sera validée sans le règlement complet.

Programme mis à jour le 19/02/2025

SB WINE CONSULTING
+33 (0)6 15 96 75 32
sandrine@sbwineconsulting.fr
www.sbwineconsulting.fr

7 rue de la Frigoule 34380 SAINT-MARTIN-DE-LONDRES
S.A.S. 1 000 € - SIRET / 828 775 080 00025
TVA / FR76 353 261 860
APE / 2829 B

