

F6 – Stratégie de vente : identité de marque, réseaux de distribution, communication digitale

PUBLIC CONCERNÉ: Tout professionnel de la filière des spiritueux qui souhaite développer ses ventes et accroître la visibilité de sa marque: producteurs, négociants, agents, sociétés de distribution, services marketing et commerciaux.

PRÉ REQUIS: Aucun.

OBJECTIF: Choisir le/les circuit(s) de distribution en France et à l'export pour optimiser la commercialisation de son/ses produit(s).

Se conformer à la loi Évin, au droit des marques, respecter l'étiquetage des boissons spiritueuses.

Intégrer la communication packaging, le digital et les contraintes de logistique pour une stratégie gagnante.

PROGRAMME

Distribution en GMS

- Catégories, marques principales, éléments de mesure;
- Stratégie des enseignes : listes de prix, coût de la distribution

Distribution spécialisée

- Identification, mode de référencement et coût

On-trade/CHR

- Les différents approvisionnements possibles : prix de vente marchés et coût d'exploitation

Export

- Aspects culturels
- Marchés ouverts : GD, modèle américain.
- Les marchés de monopole
- Les marchés duty free

Packaging et Logistique

- Différents éléments dans l'emballage des vins et spiritueux
- Contraintes liées au Grand Export: normes et standards d'expédition

Droit

- Loi Evin, droit des marques, supports de communication autorisés, réglementation de l'étiquetage des spiritueux

Communication

Le digital

- Identité, récit de marque, design packaging: outils
- Réseaux sociaux, site web, merchandising, Internet des objets
- Cas concrets, mythes et réalité, les solutions d'avenir (...)

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés, cas pratiques et dégustations de produits en illustration (en présentiel).

Sanction: évaluation des acquis et certificat de réalisation.

5/12 participants en présentiel

6/8 en distanciel

DURÉE: 4 jours/28 heures

DATE et LIEU: 2 sessions par an en présentiel et 1 en distanciel

HORAIRES: 9H-17H30

Avis des stagiaires

« J'ai une nouvelle vision du monde des spiritueux [...], je salue le professionnalisme de tous les intervenants »

A.R. – Demandeur d'emploi

« Excellente prestation des formateurs »

P.M. – Porteur de projet