

Vins, champagnes et spiritueux

Vins blancs
Vins rosés
Vins rouges
Vins des régions d'Italie
Champagnes et mousseux
Apéritifs
Alcools forts

Public cible : Nouveaux gérants Français, allemand
Responsables
Collaborateurs

Durée : Une journée et demie

Objectifs :
Appliquer la structure du nouveau layout vins, champagnes dans son shop
Utiliser les règles marketing pour augmenter sa rentabilité
Connaître les arguments des nouveaux vins italien

Mise en place du nouveau layout/présentation des vins des régions d'Italie

Groupage des produits en bloc par genre et provenance, placement des groupes en fonction du flux clientèle, adaptation des six critères de présentation, merchandising à hauteur des Yeux, layout en fonction des habitudes d'achat, compléments de vente de saison et produits régionaux, rotation des marchandises et contrôle des dates, dégustation commentée des nouveaux produits, acquisition des arguments de vente, check-list des acquis, références de présentation

Moyens pédagogiques : Echanges d'expériences

- Acquisition des connaissances dans des Travaux Pratiques "In Situ"
- Apprentissage pragmatique individuel et en groupe:
Explication
Démonstration
Application
- Contrôle des connaissances par une check-list

Intervenant : Formateur JB In Situ
Fournisseur des vins italiens

Nombre de participants : Idéal, six personnes Maximum dix personnes

