

# Optimiser ses ventes directes et préparer sa saison oenotouristique

Mars

26



**Durée : 7 heures**

**Intervenant : Estelle Tehan – AOC Conseils**

**Lieu : Marmande ou Martillac (selon le nombre d'inscrits)**

Comment organiser et planifier ses ventes afin de les développer ?

## Programme

- Construire votre offre oenotouristique, votre parcours client et discours de visite
- L'art de raconter une histoire / Story telling
- Promotion et communication
- Organiser et planifier vos prestations et évènements oenotouristiques



# Optimiser ses ventes directes et préparer sa saison oenotouristique



## Objectifs

Organiser et planifier son offre oenotouristique



## Public concerné

Chefs d'exploitation, conjoints collaborateurs de la filière viticole



## Prérequis

Production viti-vinicole



## Méthodes et moyens pédagogiques

Déroulement de la formation dans une salle disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires au bon déroulement de la formation (tableau numérique, paperboard, vidéoprojecteur, etc.).



## Accessibilité

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap : Léa BRISCIANO, afin d'étudier les possibilités d'adaptation de la formation. ✉ [l.brisciano@cegara.asso.fr](mailto:l.brisciano@cegara.asso.fr)

Inscription sur [www.cegara.asso.fr](http://www.cegara.asso.fr)

Contact : ✉ [contact@cegara.asso.fr](mailto:contact@cegara.asso.fr)

☎ 05.53.64.47.37