

Expérience client

Proposer une offre œnotouristique disruptive



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place une nouvelle activité œnotouristique afin de développer vos ventes de vins et ou de spiritueux.

Nous nous focaliserons sur

- Les attentes des œnotouristes,
- Le panorama des activités proposées,
- Votre concurrence locale,
- Les clés pour choisir les activités œnotouristiques
- La communication disruptive de votre offre,
- La vente de vos vins et ou spiritueux

Le diagnostic de votre activité œnotouristique

Nouvelle formation : pas de statistique de satisfaction



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Développer une activité œnotouristique

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables œnotourismes

DUREE

- 8 heures

LIEU

- A distance (visioconférence)
- En présentiel dans votre entreprise sur des dates à convenir

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre activité œnotouristique)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Expérience client

Communication

Vente