



4. Des arguments pour vendre ses terroirs

Contexte :

Une double approche du terroir : définition et marketing

Un seul objectif : mieux valoriser ses vins

Objectifs de la formation :

- Définir, ensemble, la notion de terroir
- Retrouver le terroir à travers la dégustation
- Communiquer avec justesse sur ses terroirs pour valoriser ses vins

Public concerné :

Viticulteurs, salariés ou toute personne chargée de la production (viticole ou vinicole) et/ou de la commercialisation des vins.

Prérequis des participants :

Aucun

Contenu :

- Le terroir, les polémiques qui l'entourent
- Différentes approches en France et dans les autres pays viticoles
- Dégustation des vins de terroir
- Les supports pour parler des terroirs : des exemples concrets plus ou moins réussis
- Possibilité d'analyse de vos supports de communication : packaging de la bouteille, dépliants, fiches techniques...

Moyens pédagogiques :

Tour de table pour adapter le contenu de la formation aux connaissances actuelles et aux attentes des participants.

Les connaissances des participants seront complétées par un apport théorique, des retours d'expériences, des échanges autour d'exemples concrets à suivre et ne pas suivre...

Bilan de la formation réalisé en groupe à la fin de l'action de formation par l'échange et la discussion.

Mode de validation des acquis :

Attestation de suivi de la formation, modèle pouvant servir dans le montage d'un dossier VAE.



Intervenants :

Yannick MIGNOT, Docteur en géologie et formatrice
Aude OLIVE, Consultante en communication et formatrice

Responsable de la formation :

Yannick MIGNOT, Formatrice



Durée

14 heures
2 jours consécutifs

Dates

15-16 mars 2017



Lieu

Rouffach

En lien avec le RDV Pro du 19 janvier 2017 :

« Terroir / cépage : subtil équilibre »

Tarifs 2017	Cotisant VIVEA	Cotisant FAFSEA*	Autres cas
	0 € <i>selon condition - places limitées</i>	210 € / jour	210 € / jour

*Cotisant FAFSEA : formation hors guide régional, votre entreprise doit effectuer une demande individuelle auprès du FAFSEA (sous condition de ressources du FAFSEA).