

# F6 - Promouvoir ses ventes et sa marque: réseaux de distribution, packaging et communication digitale

Nouveau  
Programme

**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:** Connaître le fonctionnement des circuits de distribution en France et dans les autres pays leaders en Europe - UK, Allemagne, Espagne, Italie - pour optimiser sa commercialisation mono ou multi-circuits. Intégrer loi Evin, règles packaging et communication digitale pour une stratégie cohérente.

## PROGRAMME

### Distribution en GMS

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

### La distribution spécialisée

Chaînes de caves, centrales d'achats, indépendants, épiceries fines et autres détaillants, internet: identification, mode de référencement et coût

### On trade/CHR

- Les différents approvisionnements possibles: direct, grossiste, centrale d'achats.
- Prix de vente marchés et coût d'exploitation

### Communication

- Loi Evin
- Récit packaging

### Le digital

- Le digital dans les vins et spiritueux, exemples de ce que font les grands groupes.
- Les différentes formes de ce que l'on peut/doit faire en digital, appliqué aux V&S : sites web, référencement, microsites, pub sur internet, réseaux sociaux, e-boutiques...

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés, cas pratiques et dégustations de produits en illustration.

Sanction: évaluation des acquis et attestation de fin de formation

5/15 participants

DURÉE: 2 jours/14 heures

DATE et LIEU: 2 sessions par an au CIDS

HORAIRES: 9H-17H30

PRIX: 790 euros

