

# BIEN CHOISIR SA DISTRIBUTION POUR REUSSIR SES VENTES DE CHAMPAGNE A L'EXPORT

REIMS, le 12 janvier 2010

## Objectifs

Le choix des distributeurs et des modes de distribution engagent votre Maison à moyen / long terme pour réussir. Les choix mal préparés génèrent des échecs commerciaux durables sur le marché considéré, voir des pertes financières dues à un retrait devenu indispensable. L'objectif de cette session est :

- De permettre d'identifier de manière satisfaisante les potentialités du distributeur lors de l'approche
- D'identifier les enjeux stratégiques de développement attendus par les deux parties et de s'assurer de leur synergie.
- De développer une stratégie de distribution globale cohérente pour votre entreprise.

## Méthodes pédagogiques

support détaillé. Présentation PowerPoint. Aide-mémoire personnalisé. Echange d'expériences. Synthèse individuelle.

**Public concernés :** Responsable de maison, responsable export. Etre en charge de la stratégie export, de la gestion de l'export.

## Animateur :

Frédéric GAUTHIER, Directeur export d'une maison de Champagne. A créé sa propre structure spécialisée dans le commerce international. Animé par un praticien de l'export du champagne

## Programme : (9h00-12h30 / 14h00-17h30)

### 1- les conditions d'une approche export réussie en champagne

Développer durablement vos marchés  
Identifier ce qui vous différencie  
L'évaluation des coûts d'accès aux marchés  
Les principales causes d'échecs recensés

### 2- Mettre en œuvre votre stratégie de distribution

Quels sont les réseaux qui me sont adaptés  
Les filtres de choix à mettre en place par votre Maison

### 3- le déroulement de la négociation avec le futur distributeur

Une offre commerciale cohérente  
Les éléments de négociation de l'accord  
La distribution se réfléchit à moyen/long terme



## COUPON - REPONSE

Nous vous invitons à retourner ce coupon à la CCI de Reims et d'Épernay, par fax : 03 26 50 62 99 ou par mail : [beatrice.de.montremy@reims.cci.fr](mailto:beatrice.de.montremy@reims.cci.fr) avant le 8 janvier 2010.

- Je m'inscris à la formation « **Bien choisir sa distribution...** » qui aura lieu **à la CCI de Reims, le 12 janvier 2010**. Le tarif de la formation est de 360 € net + *tarif plateau repas à prévoir*. Merci de me faire parvenir le bulletin qui validera ma participation.

Mme, M. .... Tel : ..... E-mail : .....  
Société : ..... Code postal et Ville : .....