

FORMATIONS TRADE FINANCÉES PAR L'ECOLE DU VIN

Châteaux wines, brands, special cuvées, classified growths...
5100 winegrowers and 300 négociants craft an exceptional variety of Bordeaux
wines within 65 Protected Designations of Origins.



Funded by
the European Union

FORMEZ LES ÉQUIPES DE VENTE DE VOS CLIENTS À L'EXPORT

Vous êtes vigneron ou négociant en vins de Bordeaux et vous cherchez à développer vos positions à l'export?

Faites appel à nos **formateurs sur les marchés** pour former vos importateurs ou distributeurs aux Vins de Bordeaux et les accompagner avec les bons arguments et messages.

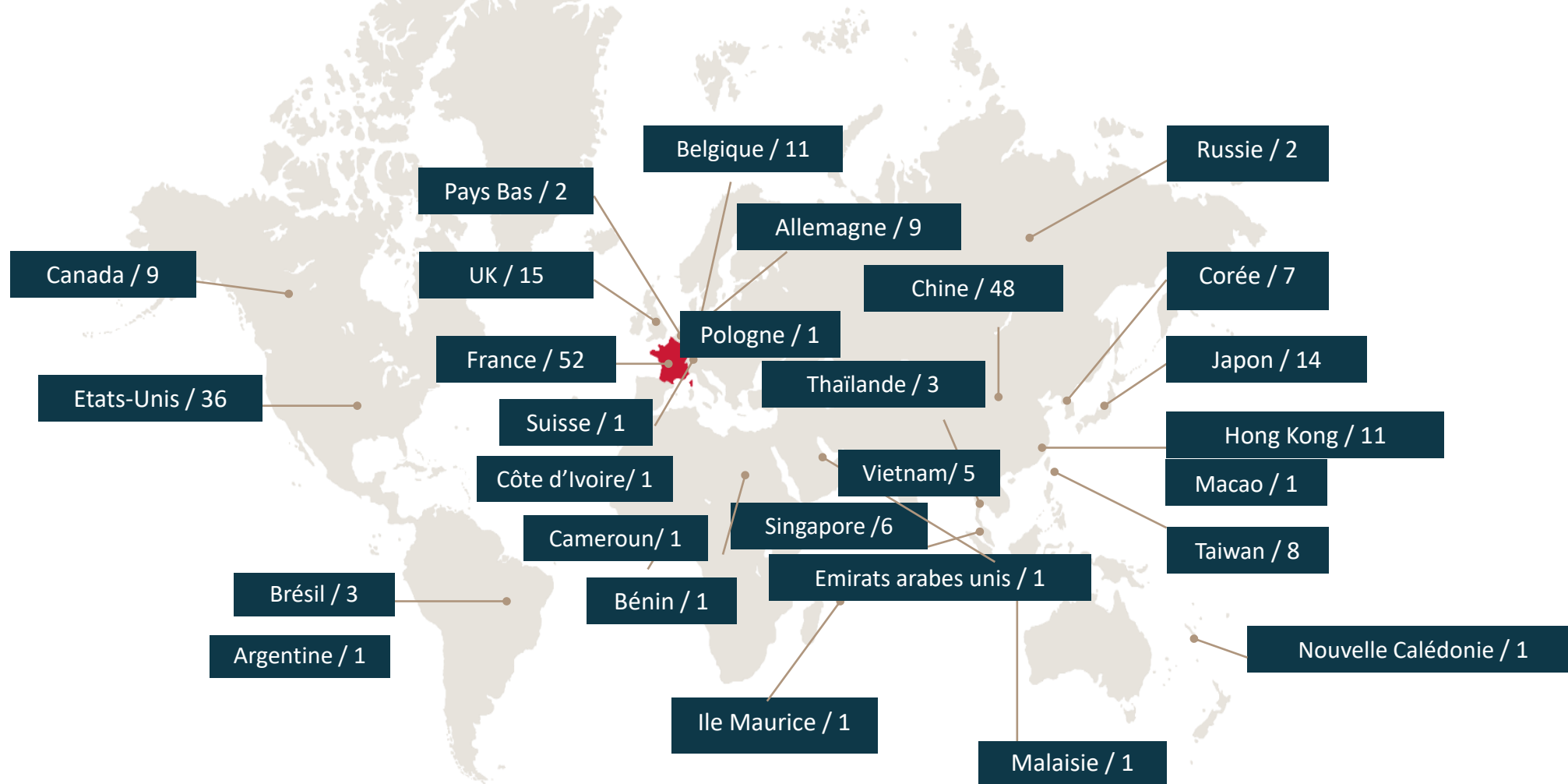
L'École du Vin de Bordeaux vous accompagne en **prenant en charge la formation des équipes de vente de vos clients** : importateurs, distributeurs, cavistes, commerciaux équipes CHR... grâce à son réseau de formateurs internationaux sur 28 marchés.

Sur les principales destinations à l'export, les formations aux Vins de Bordeaux de vos clients peuvent être prises en charge dans la limite du budget disponible.



252 FORMATEURS ACCRÉDITÉS

28 PAYS



Consultez la liste des formateurs sur bordeaux connect:

<https://bordeauxconnect.fr/formateurs-ecole-du-vin-de-bordeaux>

PROCESSUS ET MISE EN PLACE



PROCESSUS

Expression du besoin en formation

Les opérateurs communiquent leurs besoins en formation à l'École du Vin incluant le pays cible et la typologie de client.

Identification du formateur

L'École du Vin sélectionne un formateur :

- Adapté au profil du public cible (importateur/distributeur, cavistes, commerciaux équipes CHR).
- Géographiquement proche du client dans la mesure du possible.

Mise en relation et définition du besoin

L'École du Vin vous met en relation avec le formateur et vous définissez ensemble :

- Les objectifs de la formation
- Le contenu et le niveau
- Le format et la durée



PÉRIMÈTRE DE LA FORMATION

- Les formations portent exclusivement sur **les vins de Bordeaux**.
- La durée varie de **2 heures à une journée complète**.

L'École du Vin prend en charge :

- La facture du formateur
- La documentation à remettre aux participants
- Le contenu de la formation en fonction des besoins identifiés.

Le client final doit fournir :

- Une salle adaptée et le matériel pour la formation : verres, crachoirs... (ou à discuter avec le formateur)
- Les vins pour la dégustation
- Le nombre de participants
- Le niveau des participants (débutant, intermédiaire, avancé)



EXEMPLES DE MISE EN PLACE

1. Vous êtes négociant

Exemple: Vous souhaitez renforcer les connaissances de votre importateur et de son équipe commerciale en Asie du Sud Est afin de développer les ventes de ses vins de Bordeaux.

➔ L'école du vin vous aide à identifier le bon formateur, vous met en relation, s'assure du bon déroulé de la formation et de la cohérence des messages en fonction de vos besoins et prend en charge les frais du formateur.

2. Vous êtes viticulteur

Exemple: Vous vendez vos vins à une chaîne de cavistes en Belgique.

Vous souhaitez proposer une formation sur vos produits et sur les vins de Bordeaux aux équipes de ce caviste.

➔ L'école du vin vous aide à identifier le bon formateur en fonction de la langue, vous met en relation, s'assure du bon déroulé de la formation et de la cohérence des messages en fonction de vos besoins et prend en charge les frais du formateur.



CONTACT

Pour toute question ou demande de contact, contactez Claire Bacchiana:

claire.bacchiana@vins-bordeaux.fr

07 77 98 67 28

