



L'École du vin de Bordeaux
Un outil au
service de la
filier

L'edv en quelques mots

- Créée il y a 35 ans par le CIVB
- Une école en présentiel à Bordeaux
- Une école hors les murs , dans le vignoble pour les professionnels lors des évènements à Bordeaux, en France et à l'international
- Une école à visage humain aux 4 coins du monde grâce à son réseau de formateurs accrédités



QUELLE EST NOTRE MISSION ?



CHANGER L'IMAGE
DES VINS DE
BORDEAUX

MARCHÉS MATURES EXPERTS
CONNAISSEURS

RECRUTER ET
INITIER

MARCHÉS ÉMERGENTS NOUVELLES
GÉNÉRATIONS AMATEURS DE VIN

L'EDV pour les professionnels dont LA FILIERE

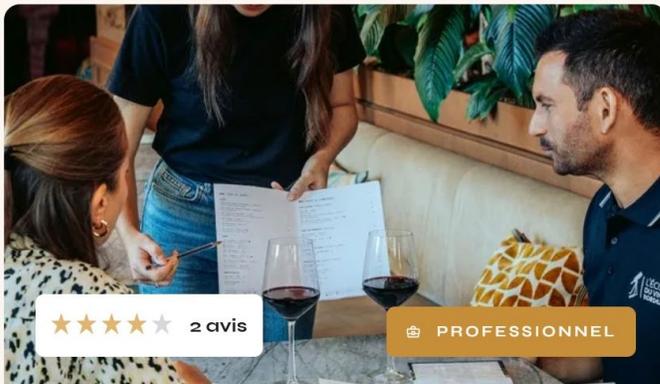
LA PROMESSE :

- Proposer une offre de formation exclusive répondant aux besoins et attentes de la filière vin
- Aller au plus près des professionnels en organisant des formations partout dans le vignoble sur demande
- Une offre sans documents administratifs à remplir **et prise en charge par l'Interprofession**

La cible **PRINCIPALE** : professionnels de la filière girondine (viti, négoce, caves coop) étendue aux professionnels du vin de Nouvelle Aquitaine (CHR, cavistes, oenotourisme, etc.)



L'EDV pour les prOfessionnels: offre actuelle



★★★★★ 2 avis

PROFESSIONNEL

Pour une recommandation client réussie

Diversité : telle est la devise des vins de Bordeaux ! Cette formation vous fournit des clés précises et concrètes qui vous aideront à mieux orienter votre clientèle à travers...

Sur inscription et dédié aux professionnels

🕒 3h

📍 Bordeaux

📅 Prochain atelier: 25 févr.



★★★★★ 2 avis

PROFESSIONNEL

Hors-série : Bordeaux Vignoble Engagé

À l'heure du changement climatique, comment pouvez-vous agir concrètement ? Conçu en association avec La Fresque du Climat®, cet atelier participatif de 3 heures vous écl...

Sur inscription et dédié aux professionnels

🕒 3h

📍 Bordeaux

📅 Prochain atelier: 18 févr.

L'EDV pour les professionnels : en préparation



Reco client niv 2

Aller plus loin de les techniques et stratégie de vente.
Programme tentatif :
Analyse Swot de la propriété
Stratégie de prospection et de fidélisation : développer son portefeuille client, technique de vente
Identifier les cibles prioritaires
Construire son offre : fiche produit, grille tarifaire
Élaborer un pitch commercial impactant
Choix des canaux de distribution
Présence salon



Oenotourisme, réfléchir à son projet

Panorama des tendances oenotouristiques en France et à l'international
Identifier ses forces et faiblesses
Les aménagements de base et l'accueil des visiteurs / parcours client
Tarification et réglementation
Communiquer sur son offre : outils de promotion, de fidélisation et de communication
Suivi et satisfaction client
Je me lance :
 Bonnes pratiques
 Les outils simples pour débiter : kit de démarrage



Développer sa présence digitale efficace et professionnelle

Les incontournables de la présence en digital : construire son identité numérique
Panorama des canaux digitaux
Les 10 tips de la création de contenu engageant
Comment exploiter sa présence en digital
Les secrets de l'animation des RS
Référencement et mots clés
Mesures et statistiques



Retrouvez-nous sur
ecoleduvindebordeaux.com



#JointheBDXcrew

Photo credits : © CIVB © Ralf Kabelitz © Laurent Renault © Nath Photos © Chicavat © mrlighting © Yuri Arcus © Bata Zivanovic © Benamalice

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.