



crews

Where you belong

FORMATION

Marketing des vins et spiritueux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les stratégies marketing spécifiques au secteur des vins et spiritueux
- Développer une identité de marque forte et cohérente
- Optimiser la communication et la distribution des produits
- Évaluer l'impact des campagnes marketing et ajuster les stratégies

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels des vins, spiritueux, boissons et métiers associés

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 590 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Fondamentaux des vins et spiritueux
 - Spécificités du secteur
 - Défis actuels
 - Attentes des consommateurs
 - Analyse du marché
- Stratégie marketing appliquée aux vins et spiritueux
 - Branding & Storytelling
 - Actions marketing et communication
 - Distribution omnicanale
- Brand Management pour les vins et spiritueux
 - Image de marque et expérience client
 - Stratégie de contenus
 - Faire vivre une marque de vin et spiritueux
- Marketing digital dans les vins et spiritueux
 - Tunnel d'acquisition dans les vins et spiritueux
 - SEO et SEA pour une marque de vins et spiritueux
 - Social Media & Ads pour une marque vins et spiritueux
 - Marketing d'influence dans les vins et spiritueux
 - Email marketing pour une marque de vins et spiritueux
- Oenotourisme
 - Enjeux de l'œnotourisme
 - Offre œnotouristique
 - Évènementiel des vins et spiritueux

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront prétendre à des postes visant à mettre en place des stratégies marketing dans le secteur des vins et spiritueux. Ils peuvent également continuer à se former aux autres compétences du secteur.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels en activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 28 04 62
- Par email : yohann.gimenez@crews-education.com

Crews Education

3 rue Lac du Mont-Cenis, BP 70408, 73370 Le Bourget du Lac

Tél : 04.80.81.94.50 - Email : contact@crews-education.com

Site Web : www.crews-education.com