

Comment vendre le vin lors des visites ?

IL EST ESSENTIEL DE PERSONNALISER SON ARGUMENTATION.

Pour vendre, bien connaître ses vins et son argumentaire est obligatoire, mais cela ne suffit pas !

Il est essentiel de faire preuve d'une grande qualité d'écoute pour découvrir la personnalité du visiteur.

On constate trop souvent que le vigneron parle 90 % du temps, abreuvant les visiteurs...

Changer pour vendre est difficile et cela demande de l'humilité, il est dur mais nécessaire de se remettre en question.



Comment conclure une vente au domaine en 4 temps ?

Étape 1 - J'attire l'attention

Je veille à la qualité des abords et de l'affichage extérieur, la salle est chaleureuse, je souris, je pose ma première question.

Étape 2 - Je suscite l'intérêt

Je surprends en posant des questions et en m'intéressant au client afin de connaître ses besoins :

■ Une 1^{ère} question : connaissez-vous notre domaine ?

Si oui : Comment avez-vous fait connaissance du domaine ?
Comment connaissez-vous notre propriété ?

Si non : De quelle région êtes-vous ?

■ Une autre proposition : connaissez-vous nos vins ?

Si oui : Comment connaissez-vous nos vins ?

Si non : De quelle région êtes-vous ?

■ Puis faites connaissance :

Êtes-vous déjà venu dans notre région ?

Qu'est-ce que vous aimez comme vin ?

Qu'est-ce que vous recherchez comme vin ?

À quelles occasions dégustez-vous du vin ?

Habituellement à l'apéritif, que buvez-vous ?

Parmi tous les vins que vous avez dégustés, quels sont ceux que vous avez préféré ?

NE PAS UTILISER DES MOTS "NÉGATIFS"

Avoir un état d'esprit et un vocabulaire positif. Nous avons tendance à avoir un esprit négatif, le vocabulaire pessimiste est prohibé. Ainsi que les mots qui suggèrent une mauvaise image.

■ Le consommateur demande une démarche qui soit claire, nette et entière. Il aime le parler-vrai qui vous caractérise, car l'amour pour votre métier se ressent à travers vos paroles.

■ Vous ne vendez pas "un" vin, mais "votre" vin, dont vous êtes fier.

COMMENT GAGNER PLUS EN TRAVAILLANT MOINS ?

- *D'abord pour augmenter le panier moyen, il est nécessaire de valider la vente au fur et à mesure sur le carnet de commandes.*
- *Puis pendant la préparation de la commande, vous proposez un autre vin. Une fois sur cinq vos clients en achèteront : "Et pour le plaisir, je vous fais déguster un nouveau produit..." "J'allais oublier de vous parler de..."*

Être poétique, pas technique...

Des notes florales et fruitées sublimes...

Tout en finesse...

Une fraîcheur grâce à ses arômes d'agrumes...

Vous percevez la délicatesse de ses arômes de...

Un vin sec comme la terre sèche, le foin sec, aride...

Un vin tout en rondeur avec une ampleur remarquable...

Il est d'une remarquable élégance !

La finesse des tanins et une grande persistance aromatique...

La finesse et la fraîcheur du chardonnay sous le soleil du Languedoc...

Un sauvignon souple et rafraîchissant, un vin vif et délicat...

LE CONSEIL DES VIGNERONS INDÉPENDANTS :

AYEZ LE RÉFLEXE "CONSOMMATION RESPONSABLE".

Vous parlez en direct au consommateur, vous avez un rôle pédagogique à prendre au sérieux, beaucoup viennent chez vous en voiture...

Veillez à sensibiliser vos visiteurs sur une consommation responsable et modérée du vin.

*Pour plus d'informations à ce sujet : consultez le site **bienvenue-a-la-moderation.fr** Créé par l'association Vin et société dont font partie les Vignerons Indépendants de France.*



Étape 3 - Je donne envie en dégustant

- **Je donne l'argument-choc** qui répond aux besoins des visiteurs.
- **Je mets le vin en situation :**
"Un soir d'été, il fait encore chaud, notre vin bien frais entre amis" ou "Au coin du feu..."
- **Je pense à dire "vous, vos" pour que le client s'approprie le produit :**
Pour faire mouche à chaque fois, un "vous" par phrase :
Vous apprécierez tout particulièrement notre vin avec...
Vous découvrez la finesse de ses arômes fruités...
Vous découvrez des notes agréables de...
C'est un vin qui apprécie tout particulièrement la compagnie de **vos** poissons grillés.
- **Raconter une histoire :**
Nos vins sont à base de Cabernet Franc. On l'appelle aussi Cabernet Bretonnat ou Breton. Peut être parce que les gabares qui remontaient la Loire chargées de marchandises en provenance de Nantes redescendaient chargées de tonneaux vers les consommateurs Bretons. Plus probablement, c'est un hommage à l'abbé Breton, homme de confiance auquel Richelieu avait donné la gestion des terres héritées à Bourgueil. Le cépage de l'abbé Breton conquiert toute la région...

Étape 4 - Je passe à l'action et je conclus

- **Pourquoi être confiant et sûr de soi ?**
La conclusion est un moment fort qui entraîne fréquemment des réactions de stress et de reculade de l'acheteur ou de vendeur. Alors, vous devez être fort pour aider l'acheteur à franchir cette dernière étape.
Les acheteurs ont besoin dans ces instants difficiles d'être confrontés à des vignerons confiants, sûrs d'eux et de leurs vins, et qui les confortent dans leur décision.
- **Quelles techniques de conclusion utiliser ?**
D'abord, laissez le carnet de commandes en évidence puis :
Poser directement la question :
- Alors quel vin souhaitez-vous acheter ?
- Combien en voulez-vous ?
- Quel vin aimeriez-vous que je vous prépare ?
Ou poser une question en considérant la vente acquise :
- Préférez-vous un carton de 6 ou de 12 bouteilles ?

Dans tous les cas, le prospect a évidemment la liberté de refuser d'acheter.

Répondre aux objections

- **Quand répondre aux objections ?**
L'idéal serait que les objections n'arrivent pas. Si le vendeur a fait une bonne analyse préalable des besoins et des motivations d'achat de son prospect, il peut répondre par anticipation. Si toutefois cela vous arrive, répondez immédiatement, car la réponse directe sécurise le prospect.
- **Quelles techniques pour répondre ?**
Dans un premier temps, ne résistez jamais à la croyance du prospect : ce serait la renforcer. Trouvez la croyance sous-jacente du prospect et traitez-la.
Étape 1 - Je reconnais l'objection : "oui, et...", "oui, mais...", et aussitôt je questionne.
Étape 2 - Je questionne, je fais parler :
- Oui et qu'est-ce que vous craignez ?
- En quoi cela vous gêne-t-il ?
- Oui et qu'est-ce qui vous fait dire cela ?
- Oui et qu'est-ce qui vous amène à dire cela ?
- Oui et qu'est-ce que vous entendez par... ?
Étape 3 - J'argumente à nouveau, j'aligne une preuve, je relativise, je vante mon vin.
Étape 4 - Je verrouille : "vous êtes d'accord, c'est bien ce que vous recherchez".