L'art du pitch viticole : Mieux communiquer sur son domaine et valoriser ses pratiques viticoles bio & agroécologiques

PUBLIC CIBLE

Viticulteurs et vignerons en agriculture biologique. Zone géographique: Aude et départements limitrophes

OBJECTIFS

Accompagner les viticulteurs dans le développement de leurs compétences en communication afin de mieux valoriser leurs pratiques et leur métier auprès de leurs interlocuteurs (clients, partenaires, citoyens).
La formation vise à leur permettre d'adapter leur discours, d'adopter une posture d'écoute et de dialogue, et de transmettre de manière claire, cohérente et apaisée la valeur de leur domaine.

ENJEUX

La filière viticole fait face à une baisse de consommation durable et à un marché très concurrentiel. En 2024, les ventes de vins bio ont progressé, notamment en vente directe et en cavistes, mais les premières estimations pour 2025 indiquent une baisse globale de consommation de 1,5% tous circuits confondus, soulignant la nécessité pour
les producteurs de se démarquer et valoriser efficacement leur savoir-faire et leurs pratiques agroécologiques.
Dans un contexte de questionnement sociétal croissant sur les pratiques agricoles, les viticulteurs sont régulièrement amenés à expliquer, justifier ou défendre leurs choix. Cette formation vise à leur donner des clés
pour mieux comprendre les attentes de leurs interlocuteurs et adopter une communication adaptée, constructive et non conflictuelle.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

CONTENU

Comprendre son environnement & changer de posture:
>Créer un cadre sécurisant et dynamique.
>Déconstruire les croyances limitantes liées à la vente et à la communication
>Identifier les attentes et perceptions des différents interlocuteurs (clients, citoyens, partenaires...)
>Comprendre les sources de tensions ou d'incompréhensions autour des pratiques viticoles...
>Redéfinir la vente comme un acte de transmission, d'affirmation et de valeur.

Affirmer son identité viticole :
>Clarifier vision, valeurs et intention profonde.
>Faire émerger l'identité personnelle du dirigeant
>Sortir d'un discours purement technique (cépage, appellation, terroir)
>Mettre en lumière ses pratiques, notamment bio & agroécologiques
>Adapter son discours selon les interlocuteurs et leurs attentes

Valoriser ses pratiques et se différencier
>Analyser les composantes clés du domaine (territoire, pratiques, histoire, humain)
>Identifier les piliers distinctifs
>Prendre conscience de ses atouts souvent sous-exploités
>Mettre en valeur les pratiques et choix techniques
>Transformer des éléments techniques en messages compréhensibles
>Construire une communication positive et non conflictuelle

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR
Biocivam 11

DURÉE : 1 jour(s)

MODALITÉS D'ACCÈS
En situation de handicap ? Contactez notre responsable de stage pour préparer votre venue.

TARIFS
Frais pédagogiques : 280€. Formation prise en charge à 100% pour les stagiaires éligibles VIVEA*.

ATTESTATION
Remise en fin de formation

RENSEIGNEMENTS
Laure NAEGELEN
laure.naegelen@bio-aude.com
Biocivam 11
Organisme de formation =
Maison Paysanne de l Aude
1, av. Salvador Allende
11300
Limoux
Tel. 0468780638
N° d'organisme de formation :
76110169011

SATISFACTION : Taux de satisfaction général 2025 : 95,77

NOTE : Repas tiré du sac

Construire un discours clair, structuré, pédagogique et engageant:
>Organiser ses idées autour d'une structure efficace
>Rendre son message fluide, accessible, didactique et positif
>Créer un pitch adapté aux différents contextes (salon, caveau, rendez-vous professionnel)

Incarner sa communication : posture, écoute & dialogue
>Travailler la posture entrepreneuriale, la voix et la présence
>Développer l'écoute active et la reformulation
>S'entraîner à répondre aux questions, objections ou critiques
>Gérer les situations sensibles de manière constructive
>Expérimenter via des jeux de rôle et mises en situation avec débriefing

MODALITÉ D'ENSEIGNEMENT

présentiel

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, échanges
communication positive et écoute active

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Un temps sera réservé à la mesure de la satisfaction des stagiaires et à l'auto-évaluation des acquis

THÈMES

Gestion d\'entreprise | Communication | Commercialisation | Accompagner les agriculteurs

FINANCEURS

VIVEA — Accompagner. Former. Cultiver l'avenir.
OCAPIAT

☐ J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation (Voir la fiche)