GROUPE ICV
L'art & l'expertise du vin

NOUVEAU !

GESTION
MARKETING - VENTE

Décrypter le marché international du vin en vrac

75

- *Analyser et comprendre le commerce international du vin en vrac, en volume et en qualité produit.*
- *Appréhender les évolutions majeures du marché vrac en relation avec les nouvelles stratégies des produits conditionnés internationaux.*

Qui est concerné ?
- Directeur de cave.
- Cadre commercial.
- Œnologue.
- Cadre technique.

Environnement pédagogique
- Exposé vidéo avec échanges.
- Livret stagiaire.
- Nombreuses dégustations.

Durée et horaires
1 jour (de 9h à 17h).

Pré-requis
Aucun.

Notre partenaire
CIATTI
La société de courtage en vins Ciatti a été créée en 1971 en Californie. Elle compte une quarantaine de salariés répartis sur les tous les continents et lui assure la position du plus important opérateur en terme de volumes échangés.
Florian CESCHI est titulaire d'un Master Spécialisé «Commerce International des Vins et Spiritueux» obtenu à l'ESC Dijon en 2007 et a passé le diplôme de Courtier à Montpellier en 2009. il occupe également la position de Vice-Président régional au sein de la Fédération des Courtiers en Vins du Languedoc. Il a rejoint CIATTI EUROPE en 2007 en qualité de courtier international. Il en est devenu le gérant en 2010.

FORMATEUR
Florian CESCHI (CIATTI)

Programme

Panorama du marché actuel du vin en vrac :
- Marchés producteurs.
- Marchés exportateurs.

Les logiques de sourcing et de sécurisation des apports des acheteurs du négoce, les actualités de la filière vrac française.

La notion de premiumisation du vrac et des profils recherchés par les acheteurs.

Panorama des marques internationales à succès.
Dégustations des différents profils produits correspondants en blancs et rouges, bruts ou conditionnés.

Présentation des attentes des acheteurs des groupes en Top 5 d'Amérique du nord.
- Motivations de sourcing.
- Marques ou concepts innovants et profils produit.

Evolution de la mode des produits mono cépage (Chardonnay, Pinot noir, Cabernet) en bi ou tri cépages en Amérique du nord.
Dégustations des assemblages phares de cette nouvelle stratégie.

INTER Entreprises
Montpellier > **27 Avril 2017**

Prix : 240 € H.T. / stagiaire

INTRA ENTREPRISE
*Cette formation est également proposée en **INTRA**, **dans votre entreprise**. **CONTACTEZ-NOUS !***

Prix : 1300 € H.T. / groupe

POUR VOUS INSCRIRE : bulletin d'inscription p.80 ou sur www.icv.fr - **CONTACTEZ-NOUS :** formation@icv.fr - T. 04 94 37 01 97