

L'Art du Pitch Viticole Impactant

Révéler son identité viticole et vendre avec impact

Public cible

Vignerons et porteurs de projet en agriculture biologique. Zone géographique: Aude et départements limitrophes

Objectifs

À l'issue de la journée, les participants seront capables de : - Clarifier leur ADN viticole et leurs éléments de différenciation - Identifier leurs véritables leviers de singularité - Structurer un pitch domaine clair, cohérent et mémorable - Adopter une posture de vente alignée et confiante - Se réaffirmer dans leur rôle d'entrepreneur viticole

Pré-requis

Aucun pré-requis nécessaire

Contenu

Temps fort 1 - Cadrage & Déconstruction des croyances

Objectif :

Créer un cadre sécurisant et dynamique.

Déconstruire les croyances limitantes liées à la vente dans le monde viticole.

Redéfinir la vente comme un acte de transmission, d'affirmation et de valeur.

Cette première séquence permet aux participants de changer de posture : passer d'une vision défensive de la vente à une posture assumée d'entrepreneur viticole.

Temps fort 2 - Affirmer son identité viticole

Objectif :

Permettre aux participants de clarifier leur vision, leurs valeurs et leur intention profonde.

Ce module vise à :

- Faire émerger l'identité personnelle du dirigeant
- Sortir d'un discours purement technique (cépage, appellation, terroir)
- Mettre en lumière l'intention, l'impact et la transformation proposée aux clients

Les participants prennent conscience que, dans un marché concurrentiel, la différenciation passe d'abord par l'identité incarnée.

Temps fort 3 - Identifier ses véritables éléments de différenciation

Objectif :

Mettre à jour les spécificités territoriales, humaines, techniques et historiques du domaine.

À travers une méthodologie structurée, les participants :

- Analysent les composantes clés de leur domaine
- Identifient leurs piliers distinctifs
- Prennent conscience de leurs atouts souvent sous-exploités

Cette séquence permet de transformer des éléments factuels en arguments identitaires forts.

Temps fort 4 - Structurer un pitch impactant

Objectif :

Construire un discours clair, structuré et émotionnellement engageant.

Les participants apprennent à :

- Organiser leurs idées autour d'une structure efficace
- Rendre leur message fluide et mémorable
- Créer un pitch adapté aux différents contextes (salon, caveau, rendez-vous professionnel)

À l'issue de ce module, chaque participant dispose d'un pitch rédigé et optimisé.

Temps fort 5 - Incarner son discours : posture & confiance

Objectif :

Aligner le fond et la forme.

Infos complémentaires



Durée de la formation 1 jour(s)

Date limite d'inscription 25/05/2026

Tarifs

Frais pédagogiques : 217€. Formation prise en charge à 100% pour les stagiaires éligibles VIVEA*.

Plus de 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

Taux de satisfaction : Taux de satisfaction général 2024 : 94,7%

Repas tiré du sac



Modalités d'accès : En situation de handicap ? Contactez notre responsable de stage pour préparer votre venue.

[Conditions générales de formation](#)

Travail sur :

- La posture entrepreneuriale
- La voix et la présence
- L'ancrage et la confiance

Les participants expérimentent leur pitch en situation et reçoivent des retours constructifs pour renforcer leur impact.

Clôture – Engagement & projection

Objectif :

Ancrer les apprentissages et favoriser le passage à l'action.

Chaque participant repart avec :

- Un pitch finalisé et opérationnel
- Des piliers de différenciation clairement identifiés
- Un engagement personnel concret pour affirmer sa posture d'entrepreneur viticole

Dates, lieux et intervenants

28 mai 2026

09:00 - 17:00 (7hrs)

Aude (à définir)

11

Soline Bossis

La Route des Vins Bio

Co-organisateur(s)



Financier(s)



Inscription par téléphone, mail ou en ligne sur <https://bit.ly/bio-aude>

Nom : Prénom :

Courriel : Téléphone :

*Formation prise en charge à 100% pour les agriculteur·ices, conjoint·es collaborateur·ices, porteur·euses de projet éligible et cotisant·e solidaires sous condition.

Salarié·es et demandeur·euses d'emploi : Prévoir un délai de traitement supplémentaire.