

Date : 15 au 17 Mars 2017

Coût TTC : 672 €uros TTC

Coût HT : 560 €uros HT

Dispositions spécifiques pour les adhérents Inter Rhône et Charte Vignobles et Découvertes

Durée : 21 heures

Coût Heure/Stagiaire : 26,67 €uros HT

Effectif minimum : 8

Effectif maximum : 30



MAITRISER L'ANGLAIS VITIVINICOLE PARLE

Niveau 2 :

Vendre son produit, le vocabulaire de la vente, anglais pour l'export et salons professionnels

Public concerné :

► Employé d'entreprises vitivinicoles ou de l'œnotourisme, commercial, domaines et caves coopératives en charge de la vente directe, de la promotion, personnel animateur, médiateur touristique, personnel en charge de l'animation des Chartes Qualité, personnel en reconversion professionnelle dans la filière. Ce stage ne s'adresse pas à des débutants. Un questionnaire d'évaluation des connaissances en anglais est disponible sur demande.

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

► Perfectionner le vocabulaire anglais et maîtriser le style des conversations nécessaires, pour présenter et vendre les vins auprès des clients anglophones et internationales, dans le cadre du caveau ou tout autre lieu de vente directe et de structures œnotouristiques,
► Enrichir le champ lexical et développer l'aisance orale pour soutenir une négociation commerciale export,
► Maîtriser le vocabulaire anglais et soutenir des conversations nécessaires adaptées sur un salon et à l'export, afin d'optimiser l'échange avec le client, et de présenter et vendre ses produits auprès des clients internationaux anglophones.

Lieu de l'action

► Université du Vin – Suze la Rousse

Moyens pédagogiques :

► Utilisation des mots pertinents et usage juste de la langue anglaise.
► (Ré-)Apprendre les constructions simples, ayant une efficacité immédiate.
► Méthodes communicatives et interactives, mise en situation, jeux de rôles, matériel pédagogique audio et vidéo. L'ouvrage «Word-Tasting» sert de base et de complément pour prolonger l'apprentissage.

Moyens d'encadrement

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :

- ▶ Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail
- ▶ Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.
- ▶ Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

A l'issue de la formation :

- ▶ Remise au stagiaire d'une attestation de formation

PROGRAMME

- Renseigner les visiteurs sur les spécificités de la Vallée du Rhône,
- Présenter les caractéristiques du vignoble rhodanien,
- Guider un client dans son choix dans la gamme des vins durant une dégustation commentée (comparaison, référence)
- Structurer un échange avec un client ou un acheteur sur les atouts des produits,
- Expliquer les conditions techniques et pratiques commerciales pour réussir la vente,
- Avoir une démarche marketing dans l'organisation de son travail (note de synthèse technique et commerciale) dans le marché global des exportations
- Expliquer les conditions commerciales et services complémentaires (livraison, exportation, tarification)
- Apprécier les avantages et les risques liés à l'export.