

UNIVERSITÉ DU VIN

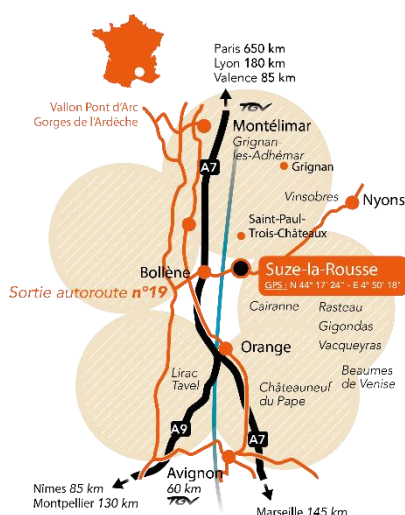
Du lundi 18 février 2019
au vendredi 7 juin 2019

Dossier à nous retourner avant le 20/12/2018

CERTIFICAT CONCEPTEUR-ANIMATEUR DE PRODUITS OENOTOURLISTIQUES

Valoriser les facteurs naturels,
humains, techniques et culturels qui
enrichissent l'offre agricole et
oenotouristique.

Agir en professionnel avec les
entreprises et les territoires.



Certificat Concepteur-animateur de produits oenotouristiques

Nos régions françaises offrent des ressources agricoles et artisanales particulièrement nombreuses et variées. Les structures de production viticole et les entreprises agroalimentaires souhaitent progresser dans la valorisation de leurs produits. La recherche constante de reconnaissance de signes de qualité (AOP, IGP, label...) confirme cette tendance.

Les habitudes des consommateurs évoluent. L'attractivité touristique des régions rurales est en plein essor grâce aux richesses des terroirs. De nouvelles formes de tourisme se développent : l'oenotourisme et, plus largement, l'agritourisme.

Le **Certificat de Concepteur-animateur de produits oenotouristiques** de l'Université du Vin de Suze-la-Rousse a été créé pour répondre à ces évolutions. Une formation théorique pointue, en adéquation avec les attentes du marché, vous permettra d'acquérir les connaissances indispensables pour valoriser les produits et les territoires. Complété par un stage pratique en entreprise, ce parcours vous permettra ensuite de devenir un acteur clé du secteur touristique. Ce certificat s'inscrit dans une démarche de dynamique territoriale entre les acteurs économiques, politiques et culturels du Territoire.

Programme

Savoir valoriser les vins et les produits de terroirs pour les présenter aux différentes clientèles touristiques : enrichir le contenu du discours

Connaître les touristes oenogastronomiques et leurs motivations en vue de proposer des offres ciblées


- Terroir, nature, gastronomie, vin et tourisme – chiffres clés de l'oenotourisme
- Les ressorts psychologiques de la visite et du séjour (oeno)touristique
- Les différents types de clients-touristes : oenophiles amateurs ou experts, épicuriens, touristes curieux
- Les segmentations de clientèle (entreprises, familles, provenance géographique...)

Connaître les spécificités des produits vins, terroir et gastronomie pour valoriser leurs différences

- Connaître et intégrer la composante historique
- Comprendre la notion de terroir
- Comprendre la notion d'appellation/label : origine, signes de qualité, cahier des charges
- Maîtriser la/les méthode(s) de dégustation et d'analyse sensorielle
- Connaître la réglementation des vins et spiritueux

Maîtriser les registres de discours adaptés aux différents types de clients et les prestations oenotouristiques qui en découlent

- Le discours viticole, vinicole et technique (géographie viticole, viticulture, vinification...)
- Le discours hédoniste (dégustation, analyse sensorielle vin et autres produits)
- Le discours culturel :
 - Richesse du monde historique et culturel du vin (géologie et paysage, architecture, logistique et économie, arts et littérature, politique)
 - Culture générale du vin
- Utilisation du storytelling et de ses applications concrètes



Concevoir, vendre et communiquer une offre oenotouristique pérenne : faire vivre des expériences à partager et dont on aura envie de parler

Comprendre les fondements d'une stratégie oenotouristique pour écrire son positionnement original/unique, définir son plan d'action et sélectionner les prestations et les contenus cohérents

Concevoir et animer des prestations oenotouristiques originales et différenciantes

- Connaître les activités et prestations oenotouristiques (panorama / différents types de positionnement France et étranger)
- Construire une offre oenotouristique annuelle, cohérente avec les objectifs de la structure vitivinicole ou touristique
- Créer une animation régulière ou un événement touristique pérenne (gestion de projet)
 - Bâtir et animer un circuit de visite (scénario, points de vue, lieux...)
 - Calculer et choisir le modèle économique des activités oenotouristiques, définir ses objectifs et indicateurs-clés
 - Adopter une démarche commerciale efficace en vente directe au client, en particulier au caveau

Communiquer, se faire connaître et enrichir son image

- Construire une stratégie et un plan de communication adapté à la cible
- Utiliser les différents leviers de communication selon les objectifs
- Savoir utiliser les médias classiques selon leurs spécificités
- Solliciter les leaders d'opinion (presse, bloggeurs, critiques...)
- Maîtriser la communication digitale et les réseaux sociaux

Utiliser la synergie des réseaux touristiques locaux

Connaître et utiliser les acteurs territoriaux de l'économie, de l'agriculture, du tourisme et de la culture

Connaître et utiliser les réseaux locaux utiles à l'activité oenotouristique

- Hébergement et restauration
- Destination labellisée Vignobles & Découvertes, agences réceptives, agences de voyage

Utiliser les circuits d'information, de communication et de commercialisation du tourisme

- Offices de tourisme, ADT, CRT
- Trouver les prescripteurs efficaces

Construire des packages oenotouristiques en réseau

Connaître la réglementation des prestations oenotouristiques

Connaître les possibilités d'aides et accompagnement financiers

Maîtriser l'anglais pour adapter son discours aux différents objectifs et cibles



Maîtriser l'anglais professionnel

- Vendre et promouvoir les vins et produits de terroir en anglais
- Acquérir le vocabulaire spécifique de l'anglais du vin et valider ces compétences lors du passage de l'examen du WSET Level 2

Communiquer efficacement

- Maîtriser le vocabulaire anglais de l'accueil, du guidage, de la vente et de la dégustation

Un module de 16 heures de e-learning individuel est programmé dans la période des cours théoriques de la formation (en accès illimité sur une période d'un mois).

Stage d'application pratique en milieu professionnel

- Réaliser et mettre en place une activité touristique en appliquant les savoirs acquis dans la négociation, la médiation ou la vente de produits
- Utiliser les outils abordés durant la formation pour prendre en main une action agri- ou oenotouristique

Informations complémentaires

Public concerné :

Personnes dans une démarche de spécialisation ou de reconversion professionnelle : salariés, indépendants et/ou demandeurs d'emploi.

Pré-requis:

Aucun pré-requis n'est exigé

Conditions d'admission :

Etre titulaire du baccalauréat (ou équivalent) et justifier d'une première expérience professionnelle en lien avec la vente ou le tourisme. Sélection des candidats sur dossier (à déposer avant le 20 décembre 2018). Pour les non titulaires du baccalauréat, justifier d'une expérience professionnelle de cinq ans dans les secteurs visés par ce certificat.

Possibilité de VAE : nous consulter.

Moyens d'encadrement :

Intervenants attachés à l'Université du Vin : professeurs d'université, ingénieurs agronomes, œnologues, praticiens et responsables d'entreprises, consultants en communication.

Moyens pédagogiques :

Exposés théoriques, diaporama, vidéos, supports pédagogiques, cas pratiques, dégustations, enseignement à distance (via une plateforme dédiée), visites et sorties de terrain.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu des acquisitions, mise en situation professionnelle, cas pratiques, rapport de stage pratique.

Attestation de suivi de formation :

Remise d'une attestation de formation et en cas de validation, remise du Certificat de Concepteur-animateur de produits œnotouristiques.

Coût et financement :

Coût : **4 960 € TTC** (tarification spécifique pour les demandeurs d'emploi, sur justificatif : **nous consulter**)

Les salariés ou professionnels non-salariés peuvent demander à bénéficier d'un Congé Individuel de Formation (CIF) et obtenir, à ce titre, une prise en charge des frais de formation. Ils doivent en faire la demande à leur employeur ainsi qu'au Fonds d'Assurance Formation dont ils dépendent.

Les stagiaires demandeurs d'emplois doivent se rapprocher de Pôle Emploi pour faire valider leur projet de formation et obtenir, sous certaines conditions, une prise en charge partielle ou totale des frais de formation.

Attention : Les délais d'instruction des dossiers auprès des différents organismes financeurs peuvent être très longs ; prévoir de faire les demandes bien avant le début de la session de formation.

Modalités pratiques:

Durée : 395 heures de formation théorique, réparties sur 3 mois de cours, suivies de 133 heures de stage pratique en entreprise.

Lieu des cours : Université du Vin à Suze-la-Rousse. Environnement favorable à l'approche de l'univers vitivinicole: opportunités de contacts et services d'information tels que bibliothèque, laboratoire, banque de données, accès Internet.

Effectif par session : minimum 8, maximum 30.

CALENDRIER CAO 2019

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 18 février 2019 au vendredi 22 février 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 25 février 2019 au jeudi 28 février 2019	4 jours	28 heures		
Total du mois de février 2019	9 jours	63 heures		

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
Vendredi 1 ^{er} mars 2019	1 jour	7 heures		
du lundi 4 mars 2019 au vendredi 8 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 11 mars 2019 au vendredi 15 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 18 mars 2019 au vendredi 22 mars 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 25 mars 2019 au vendredi 29 mars 2019	5 jours	35 heures		
Total du mois de mars 2019	21 jours	147 heures		

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 1 ^{er} avril 2019 au vendredi 5 avril 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 8 avril 2019 au vendredi 12 avril 2019	5 jours	35 heures		
du lundi 15 avril 2019 au vendredi 19 avril 2019	5 jours	35 heures		
<i>lundi 22 avril 2019 jour férié</i> du mardi 23 avril 2019 au vendredi 26 avril 2019	4 jours	28 heures		
du lundi 29 avril 2019 au mardi 30 avril 2019	2 jours	14 heures		
Total du mois d'avril 2019	21 jours	147 heures		

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
<i>Mercredi 1^{er} mai 2019 jour férié</i> du jeudi 2 mai 2019 au vendredi 3 mai 2019	2 jours	14 heures		
du lundi 6 mai 2019 au mardi 7 mai 2019 <i>Mercredi 8 mai 2019 jour férié</i> du jeudi 9 mai 2019 au vendredi 10 mai 2019	4 jours	24 heures		
du lundi 13 mai 2019 au vendredi 17 mai 2019			5 jours	35 heures
du lundi 20 mai 2019 au vendredi 24 mai 2019			5 jours	35 heures
du lundi 27 mai 2019 au mercredi 29 mai 2019 <i>Jeudi 30 mai 2019 jour férié</i> vendredi 31 mai 2019			4 jours	28 heures
Total du mois de mai 2019	6 jours	38 heures	14 jours	98 heures

Semaine	Formation en centre		Formation pratique en entreprise	
du lundi 3 juin 2019 au vendredi 7 juin 2019			5 jours	35 heures
Total du mois de juin 2019			5 jours	35 heures

DEMANDE DE PRE-INSCRIPTION CERTIFICAT DE CONCEPTEUR-ANIMATEUR DE PRODUITS OENOTOURISTIQUES - Session 2019

I - RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

 Madame Monsieur

NOM : Prénom :

Adresse personnelle :

Code Postal : Ville :

Tél. : Portable :

E-Mail :

Date et lieu de naissance :

Niveau de formation :

Expérience professionnelle en lien avec la formation :

II - SITUATION ACTUELLE

 Salarié Poste occupé : en CDI en CDD – dates de début et de fin du contrat :

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Téléphone : Fax :

Secteur d'activité :

 Demandeur d'emploiInscrit à Pôle Emploi oui non si oui, n° identifiant :Bénéficiaire Allocation Aide au retour à l'Emploi : oui nonBénéficiaire autre type d'allocation : oui non

Précisez :

 Autre – Précisez :

III - MODE DE FINANCEMENT PREVU

 Personnel (dans ce cas, passez directement au IV) Extérieur : Employeur

Nom et coordonnées de la société qui signera la convention de formation :

 Fonds d'Assurance FormationUn dossier de demande a-t-il été effectué ? Oui Non

Nom et Coordonnées du Fonds d'Assurance Formation :

 Autre organisme (Pôle Emploi...), à préciser ainsi que le dispositif utilisé :

IV - COUT DE LA FORMATION ET ENGAGEMENT DU STAGIAIRE

Je soussigné(e)déclare :

➤ Avoir pris connaissance du coût de la formation (cocher la case) :

4960 € TTC

4160 € TTC (tarif pour les demandeurs d'emploi, fournir document attestant ce statut)

➤ Demander ma pré-inscription à la formation de Concepteur-animateur de produits oenotouristiques suivant les modalités et conditions figurant sur la notice de présentation du programme, dont j'ai pris connaissance.

➤ Engager toutes les démarches nécessaires pour trouver le financement de la formation avant le début de celle-ci.

V – INSCRIPTION DEFINITIVE

J'ai bien noté que la sélection définitive des candidatures par l'Université du Vin aura lieu fin décembre 2018 et qu'avant cette date, je ne peux en aucun cas considérer ma demande de pré-inscription comme une inscription définitive.

Cette sélection des candidats se fera à partir des éléments transmis avec ce dossier de pré-inscription, c'est à dire curriculum vitae, copie de diplôme, lettre de motivation, présentation du projet professionnel, du projet de reconversion, etc.... Les résultats seront envoyés par courrier électronique.

Note : il est vivement recommandé de ne pas verser d'acompte pour une location de logement avant d'avoir reçu un courrier officiel de l'Université du Vin mentionnant l'inscription définitive sur la session de formation.

VI – RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE D'ACCUEIL

Je m'engage à rechercher une entreprise d'accueil en vue d'y effectuer un stage, comme prévu dans le programme.

Cette période de stage n'est pas soumise à rémunération, ni déclaration sociale pour l'entreprise d'accueil.

VII - PIECES A JOINDRE AU DOSSIER DE PRE-INSCRIPTION

➤ Une lettre de motivation décrivant votre intérêt à suivre cette formation et présentant votre projet professionnel à l'issue du parcours (pour les stagiaires étrangers, mentionner la bonne compréhension du français)

➤ Un curriculum vitæ

➤ Deux photos d'identité

Fait à.....le.....

Signature obligatoire (précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé ») :

Dossier à retourner avant le 20/12/2018 à :