

FORMATION A LA CARTE ANGLAIS

ANGLAIS VITIVINICOLE PARLE - Module 1 / Niveau 1 Durée 7 jours de 7H00

Accueillir les clients anglophones et présenter son produit

Public concerné :

- Personnel service commercial entreprise vitivinicole ou œnotourisme

Pré-requis :

- Débutant et Intermédiaire

Objectifs du stage :

- Acquérir le vocabulaire anglais et les conversations nécessaires aux professionnels du vin, pour présenter et vendre leurs produits auprès des clients anglophones.

Moyens pédagogiques :

- Utilisation des mots pertinents et usage juste de la langue anglaise.
- Apprendre les constructions simples, ayant une efficacité immédiate.
- Méthodes communicatives et interactives, mise en situation, jeux de rôles, matériel pédagogique audio et vidéo. Plusieurs ouvrages servent de base et de complément pour prolonger l'apprentissage.

Moyens d'encadrement

- Le CFPPA de Verdilly assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.
- Hilary GERBER, Intervenante bilingue, formatrice professionnelle.

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Une grille de bilan de stage et indice de satisfaction est distribuée en fin de formation.
- Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail.
- La synthèse des acquisitions peut être réalisée oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires ou sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

PREMIER et DEUXIEME JOURS

- Le vocabulaire vitivinicole, activation et discussion en anglais,
- Mise en place des expressions, des structures et de la façon de « penser anglais ».

TROISIEME et QUATRIEME JOURS

- Terminologie adaptée et vocabulaire anglais pour :
 - Accueillir des visiteurs sur l'exploitation,
 - Familiariser les clients avec la région de production.

CINQUIEME JOUR

- Construction d'un discours pour :
 - Présenter les produits en termes de tradition, qualité et spécificité,
 - Expliquer les grandes lignes de la vinification.

SIXIEME et SEPTIEME JOURS

- Visite d'une maison de Champagne en Anglais sur une demi-journée.
- Séance orale, présentation et argumentation pour :
 - Déguster et répondre aux questions,
 - Créer et entretenir de bonnes relations avec les clients, en face-à-face et à distance.

ANGLAIS VITIVINICOLE PARLE - Module 2 / Niveau 2 et 3

Durée 3 jours de 7H00 pour le niveau 2

Durée 4 jours de 7H00 pour le niveau 3

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

Public concerné :

- Employé commercial d'entreprises viticoles ou œnotourisme

Pré-requis :

- Intermédiaire faible/ moyen+

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 de l'accueil à la propriété 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, de présenter et vendre ses produits auprès des clients internationaux anglophones.

Moyens pédagogiques :

- Communicatives et interactives, mise en situation, jeux de rôles, matériel pédagogique audio et vidéo.

Moyens d'encadrement :

- Le CFPPA de Verdilly assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.
- Magali MEDARD, Intervenante bilingue, formatrice, responsable grand compte pendant 6 ans et commercial pendant 10 ans à l'international.

Dispositif de suivi et d'évaluation :

- Une grille de bilan de stage et indice de satisfaction est distribuée en fin de formation.
- Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail.
- La synthèse des acquisitions peut être réalisée oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires ou sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

- Renseigner les visiteurs sur les spécificités du Champagne,

- Présenter les caractéristiques du vignoble Champenois,

- 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.

FINANCEMENT ANGLAIS VITIVINICOLE PARLE :

■ FAFSEA pour les salariés

6 places conventionnées financent les 98 H de formation en Anglais pour les exploitants et chef d'entreprises.

■ VIVEA pour les chefs d'entreprise

6 places conventionnées financent les 98 H de formation en Anglais pour les exploitants et chef d'entreprises.

La formation en Anglais est proposée en 2 modules de 49 H chacun avec différents niveaux d'expériences.

■ Autofinancement possible afin de passer dans les charges de l'entreprise

■ Autres types de financement sur demande

REPARTITION PEDAGOGIQUE :

Soit 1 journée de cours par semaine réparti du 12 décembre à fin avril 2016

RESPONSABLE FORMATION :

Sébastien DUTERNE

duterne.sebastien@orange.fr

06 80 10 39 63