

## VINGT HEURES POUR APPRENDRE À VENDRE SON VIN EN ANGLAIS

### Volume de la formation :

- ✓ Module de positionnement (2 heures) - offert
- ✓ 20 heures réparties en 10 modules de 2 heures

**Fréquence** : 2 modules par semaine en matinée (lundi ou vendredi)

**Prérequis** : Débutant A1 – A2

### Objectifs généraux :

- ✓ Accueillir une clientèle anglophone sur sa propriété
- ✓ Parler de son vin, de sa propriété en anglais
- ✓ Négocier et conclure une vente en anglais

### Objectifs spécifiques :

- ✓ Développer des capacités d'expression en anglais oral et écrit en contexte professionnel et conversationnel
- ✓ Acquérir un vocabulaire technique propre au secteur viticole et à l'œnotourisme

**Nature et caractéristiques de la formation** : L'action de formation entre dans la catégorie de type 2 *Actions d'adaptation et de développement des compétences* : elles ont pour objet de favoriser l'adaptation au poste de travail, à l'évolution des emplois, ainsi qu'au maintien dans l'emploi, et de participer au développement des compétences. (Art L6313-1 & L6313-3 du Code du Travail)

|                 | <b>Contenu</b>  | <b>Exemples d'activités</b>   |
|-----------------|---|---|
| <b>2 heures</b> | Savoir se présenter, parler de soi, de son savoir-faire, de son parcours  |   |
| <b>2 heures</b> | Programmer un rendez-vous (face à face / au téléphone...)<br>Confirmer ou annuler un rendez-vous<br>Donner des indications sur le lieu<br>Rencontrer un client étranger<br>Accueillir des visiteurs /clients étrangers<br>Proposer une visite   |   |
| <b>2 heures</b> | Présenter qualitative et quantitative de son domaine, son histoire, ses produits, son évolution, ses projets<br>Mettre en avant ses points forts : tradition, terroir, appellations, qualité  | Tour de table   |
| <b>2 heures</b> | Le cycle de la vigne<br>Les vendanges<br>Les impacts du climat<br>La vinification<br>Le vieillissement<br>Présenter sa gamme vin : de la vigne à la bouteille   | Présentation<br>Jeux de rôle<br>Visites de propriétés<br>Dégustations |
| <b>4 heures</b> | Visite de propriété<br>Présentation de la vigne (cépages)<br>Description du matériel utilisé  | Mises en scène<br>Appels téléphoniques                                |
| <b>4 heures</b> | Initiation à la dégustation :<br>Description des robes (couleur, limpidité, brillance, fluidité)<br>Description des arômes<br>Description des odeurs, des notes de tête<br>Traits de caractère<br>Reconnaitre les qualités et défauts d'un vin<br>Les unités de mesure<br>Mariage mets vins | Jeux<br>Rédaction d'emails<br>Quizz                                   |
| <b>2 heures</b> | Prendre une commande<br>Comprendre les besoins des clients : quel type de consommation<br>Conditionnement, emballage, conservation<br>Transport et expédition<br>Initiation à la négociation commerciale<br>Les chiffres et les pourcentages<br>Les quantités                               |   |
| <b>2 heures</b> | Fidélisation de sa clientèle<br>Envoi d'emails de suivi<br>Invitations aux portes ouvertes, salons<br>Présentation des nouveaux produits  |   |

Ce programme est donné à titre indicatif et pourra être sujet à modification selon les besoins des participants.

**Modalités pédagogiques :**

- ✓ Dans le souci d'individualiser les parcours de formation, un positionnement des stagiaires sera effectué en amont au cours d'un module de deux heures (par groupe)
- ✓ A l'issue de ce positionnement, des groupes seront constitués en fonction des niveaux des viticulteurs ayant suscité un intérêt pour la formation
- ✓ Ces groupes se feront dans la limite de 5 stagiaires
- ✓ Les notions grammaticales (en annexe) seront abordées de manière transversale
- ✓ La formation se fera uniquement en présentiel et sera dispensée par un intervenant anglophone natif
- ✓ L'accent sera mis sur l'interaction et la pratique active de la langue (à la différence des méthodes académiques centrées sur la grammaire et le vocabulaire)
- ✓ La convivialité sera privilégiée afin de favoriser et faciliter les échanges entre les stagiaires
- ✓ Un livret conçu sur-mesure sera remis après chaque module reprenant les notions abordées mais aussi des extensions
- ✓ Une attestation de stage sera remise aux viticulteurs en fin de formation

**Notions grammaticales abordées :**

- ✓ Le présent simple : to be, to have/have got, to do, to go, to give, to like, to live
- ✓ Questions simples : What / Where / When / Why / How many / How much
- ✓ Les jours de la semaine, les mois, les années, les dates, les heures
- ✓ Les prépositions: in, on, at, to, from, inside, outside, under, over, etc...
- ✓ Les formules de bienvenue / Salutations
- ✓ Les formules de politesse
- ✓ Le passé simple
- ✓ Le présent progressif
- ✓ Le futur simple
- ✓ Les comparaisons (comparatives and superlatives, as ... as)
- ✓ Les adjectifs et l'ordre des mots
- ✓ Introduction aux modaux (dans le présent): can, must, have to, need to, should, (ought to) + leurs formes negatives
- ✓ Dénombrables et indénombrables
- ✓ Les chiffres et les pourcentages
- ✓ Les conjonctions (however, although, even though, despite, in spite of, in case, unless...)