

Finalité	Acquérir un niveau d'anglais permettant de communiquer avec des étrangers à l'écrit et à l'oral dans le domaine professionnel du vin et des spiritueux
Objectifs pédagogiques opérationnels	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : - comprendre les différences culturelles et linguistiques entre les deux langues - s'exprimer à l'oral comme à l'écrit en anglais - communiquer dans des situations professionnelles du secteur d'activité des vins et spiritueux.
Type de formation	Action d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des compétences
Public visé	Adulte en activité du secteur vins et spiritueux
Pré-requis	A partir de 2 ans de pratique scolaire en anglais
Nombre de participants	De 1 à 7 stagiaires
Durée	60 heures sur 1 an par séances de 3h
Contenu de la formation	Accueillir et communiquer 15h
	<u>Expression orale et communication orale 7,5h</u> Formules brise-glace d'accueil Communication non verbale Différences culturelles à connaître Se présenter de manière informelle Se présenter de manière professionnelle Anglais conversationnel <u>Expression écrite et communication écrite 7,5h</u> Rédiger des courriels commerciaux type Rédiger des lettres professionnelles Mallette pédagogique de sortie : vos modèles d'email et de lettres professionnelles adaptées à votre secteur
	Se situer et décrire le produit 15h
	<u>Se situer 7,5h</u> Se situer dans le temps : passé, présent, futur, dates, jours Se situer dans l'espace : adverbes et prépositions de lieu <u>Décrire 7,5h</u> Les relatives, les adjectifs, les noms Décrire le produit "vin", décrire le contenant, le packaging Rédiger flyers, plaquettes et catalogues
	Présenter le vignoble et mener une dégustation 15h
	<u>Présenter le vignoble 7,5h</u> Histoire du domaine Déroulé de la visite guidée Caractéristiques du vignoble Présentation du processus de fabrication Présentation du coeur de marque <u>Mener une dégustation 7,5h</u> Recherche des besoins et des motivations du client Dégustation aspect (oeil), arôme (nez), bouche Accords mets et vins Suggestions recettes & événements

	Négociier, argumenter et réaliser la vente 15h
	Argumenter en fonction des besoins et des motivations du client Conseiller et orienter Traiter les remarques et les objections Parler tarifs et quantités, procédures et tarifications export Conclure la vente et se projeter
Modalités pédagogiques	Blended learning ou 100 % présentiel selon vos besoins
Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement	Méthodes essentiellement actives, à partir de la pratique des participants Jeux de rôle, avec préparation de scénarios en amont sur des sujets pratiques Ateliers délocalisés sur les sites des vignobles Utilisation de fichiers mp3 et mp4, de manuels de grammaire et de ressources en ligne Envoi de documents de synthèse par messagerie électronique si besoin Ordinateur portable vivement conseillé
Suivi et évaluation	Points d'étape tout au long de l'action de formation Suivi de la formation Attestation de présence Evaluation de la formation par le stagiaire Evaluation de satisfaction en fin de formation « à chaud ». Evaluation de l'impact 3 mois après la formation « à froid » Evaluation du stagiaire par le formateur Test de positionnement initial Validation par un QCM de sortie.