



Anglais Vitivinicole à L'oral N1 & N2

MIEUX COMMUNIQUER EN ANGLAIS VITIVINICOLE AVEC VOS INTERLOCUTEURS INTERNATIONAUX (Valant pour objectif professionnel)

Intervenant :

Douglas PIPE Formateur

Diplômes :

-Master Commerce International du Vin
-WSET Niveau 3 (UK)
-Diplôme Compétences en Langues (Educ Ntle)

Durée : 40 à 60 heures

en **présentiel ou distanciel**/13-20 demi-journées non-contiguës
Horaires : 8H30 – 11H30, 14h00-17h00

Participants :

Min : 3 - Max : 6

Lieu : Centre de Formation à Pomerol ou chez les partenaires viticoles précisé sur le devis/ Locaux adaptés à la formation et équipés d'une connexion internet

Prérequis : Anglais de base A.1

Moyens pédagogiques : Whiteboard, ordinateur, vidéoprojecteur, supports pédagogiques imprimé et/ou numérisé, caméra

Tarif : 1980€-2970€
Possibilité de pris en charge OCAPIAT, VIVEA.

Répartition du Temps
30%Théorie
70% Pratique

Modalités et Délais

d'accès : Date limite 7 jours avant l'ouverture de formation/Entretien téléphonique préalable

Autre : Contacter Douglas PIPE
06 76 37 53 11

Objectifs de Développement de Compétences

Niveau 1 :

- Comprendre l'interlocuteur
- Savoir appliquer les bases de la grammaire
- Intégrer le vocabulaire vitivinicole
- Acquérir des automatismes de base

Niveau 2 :

- Savoir organiser, présenter et défendre son argumentaire d'accueil ou commercial
- Savoir rythmer et ponctuer les propos
- Prononcer et perfectionner l'éloquence

Approche et outils Pédagogiques

- Travail en groupe et individuel
- Pédagogie interactive/participative
- Méthodes techniques et organisations transférables.
- Alternance d'approches théoriques, d'échanges, mises en situation, d'autodiagnostiques et jeux.
- Visite propriété viticole du stagiaire

Contenu de l'action de Formation

Niveau 1 :

1. Comprendre et s'exprimer dans la langue Anglaise de base à l'oral dans un contexte vitivinicole.
2. Apprendre à exprimer simplement ses propres connaissances et idées en situation Anglais oral
3. Utiliser le vocabulaire vitivinicole adapté (étapes de culture, production et commerce du vin).
4. Développer une approche « assertive » vis-à-vis de ses interlocuteurs.

Niveau 2 :

1. Acquérir la Prise de parole d'une manière soutenue et fluide en Anglais dans un contexte vitivinicole.
2. Accueillir et développer un relationnel de qualité avec les clients/visiteurs étrangers.
3. Animer un salon à l'export et négociation/commercialisation avec clients étrangers.
4. Comprendre et s'adapter au contexte, impact des mots et concision verbale.
5. Discussions guidées : science, culture et commerce du vin

Modalités d'évaluation

- Remise de Certificat de réalisation.
- Test de positionnement entrée/sortie de formation.
- Le participant évalue lui-même la qualité et les conditions de la formation (à chaud).
- Evaluation à froid post-formation dans les 3-6 mois pour mesurer l'impact de la formation.
- Contrôle continu, mise en situation, visite de la propriété en fin de session avec évaluation.
- Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

Compétences acquises en fin de formation

Niveau 1 : le stagiaire sera capable de faire visiter sa propriété viticole, de déguster et présenter son vin et de communiquer de manière efficace et positive avec un visiteur/client Anglo-parlant. A niveau 2 : le stagiaire sera capable, en plus, d'entretenir une discussion commerciale et de mener les négociations avec les interlocuteurs Anglophones ainsi que des discussions autres.

Date d'édition : 24/07/2023