

## PROGRAMME DE FORMATION

### Mieux vendre au caveau en anglais

<b>OBJECTIFS :</b>	Permettre aux producteurs d'accueillir leur clientèle étrangère et vendre leurs produits.
<b>PRE-REQUIS :</b>	
<b>PUBLIC :</b>	Exploitants agricoles - conjoints collaborateurs - aides familiaux - cotisants de solidarité
<b>LIEU :</b>	Chambre d'agriculture de LATTES
<b>DATES :</b>	En cours de finalisation.
<b>RESPONSABLE STAGE :</b>	Jennifer STADLER - LEBLOND ☎ 04.67.20.88.59
<b>INTERVENANT :</b>	Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole.
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES :</b>	Exposé participatif - projection – recherche d'informations (internet – bibliothèque - presse) - exercice d'application avec corrigé.
<b>DUREE :</b>	35 heures
<b>COUT :</b>	<b>704 €</b> (pris en charge par votre fonds de formation, le FSE et la Chambre d'Agriculture de l'Hérault pour les ressortissants VIVEA) Autre public, nous consulter.
<b>ATTESTATION :</b>	Une attestation de stage sera remise aux participants à l'issue de la formation.

#### **1ère JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**8 h 30 – 16 h 30** : Intervenante : Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole

Tour de table : présentation des stagiaires, de leurs attentes par rapport à la formation.

La présentation qualitative de son domaine :

- ♣ L'histoire de son domaine
- ♣ Les facteurs qualitatifs des vins :
  - ✓ Le terroir,
  - ✓ Les expériences,
  - ✓ Le savoir faire du vigneron.
- ♣ Les acteurs du domaine.
- ♣ La présentation de son vin

La présentation quantitative de son exploitation :

- ♣ Présentation de la gamme des vins :
  - ✓ Les volumes,
  - ✓ Le réseau de vente,
  - ✓ Le type de clientèle (export ; détaillant ; CHR : café, hôtels, restaurants)
- ♣ Connaissance des chiffres et pourcentages en anglais.

## **2ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**8 h 30 – 16 h 30** : Intervenante : Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole

Description du vignoble au cours des saisons :

- ⤴ Les termes climatologiques,
- ⤴ Les termes du développement de la vigne.

Description du matériel utilisé dans la cave :

- ⤴ Les termes techniques du matériel de cave :
  - ✓ Nom des chaix,
  - ✓ Nom des différents bâtiments de l'exploitation (entrepôts, caveau, gîtes...)

Comment parler de son vin, de la vigne au produits fini :

- ⤴ Présentation simplifiée des techniques de vinification.
- ⤴ Quelles sont les démarches qualitatives :
  - ✓ Le froid pour les arômes,
  - ✓ Le matériel inox pour l'hygiène.

Comment décrire son vin :

- ⤴ Les mots clés à employer

## **3ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**8 h 30 – 16 h 30** : Intervenante : Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole

La description de son caveau :

- ⤴ La décoration,
- ⤴ Les produits présentés tels que les vins et les produits annexes comme les produits régionaux.

Comment décrire ses vins blanc :

- ⤴ Présentation des caractéristiques organoleptiques.
- ⤴ Quelles sont les techniques de vinification ?

Comment décrire ses vins rosé :

- ⤴ Présentation des caractéristiques organoleptiques.
- ⤴ Quelles sont les techniques de vinification ?

La communication sur ces produits :

- ⤴ Mise en place ou correction de fiches techniques,
- ⤴ Les brochures.

## **4ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**8 h 30 – 16 h 30** : Intervenante : Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole

Comment décrire ses vins rouge :

- ⤴ Présentation des techniques de vinification.
- ⤴ Présentation des caractéristiques organoleptiques.

La communication sur ces produits :

- ⤴ Mise en place ou correction de fiches techniques,
- ⤴ Les brochures.

Présentation des produits particuliers :

- ⤴ Les vins doux naturels :
  - ✓ Les muscats,
  - ✓ Les vendanges tardives.
  - ✓ Les techniques de vinification et les caractéristiques organoleptiques.
- ⤴ Les vins effervescents :
  - ✓ Leurs caractéristiques organoleptiques.

Présentation de ses gîtes et chambres d'hôtes :

- ⤴ Les termes d'hôtellerie :
  - ✓ Quels sont les termes à employer pour les réservations touristiques.

## **5ème JOURNEE – DUREE : 7 H en salle**

**8 h 30 – 16 h 30** : Intervenante : Christine POIRIER – Formatrice en anglais viti-vinicole

Présentation des mariages mets et vins :

- ⤴ Présentation de la gastronomie du midi :
  - ✓ La cuisine du bord de mer,
  - ✓ La cuisine de l'intérieur des terres.

Comment cerner les besoins de la clientèle :

- ⤴ Les différents types de consommation :
  - ✓ Festif,
  - ✓ Informel,
  - ✓ Événementiel...

Comment conclure une vente en anglais :

- ⤴ Les conditionnements,
- ⤴ Les emballages,
- ⤴ Les tarifs,
- ⤴ Les formules de politesse.

Bilan des journées de formation.

## BULLETIN D'INSCRIPTION

à renvoyer à Jennifer STADLER-LEBLOND- Chambre d'agriculture de l'Hérault  
Maison des Agriculteurs A - Mas de Saporta CS 10010 - 34875 LATTES Cedex  
Tél. : 04 67 20. 88. 59 - Fax : 04.67.20.88.95 - leblond@herault.chambagri.fr

Mme, M. \_\_\_\_\_ Tél \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Date et lieu de naissance \_\_\_\_\_

Adresse mail : \_\_\_\_\_

**Production principale :** \_\_\_\_\_

Numéro SIRET : \_\_\_\_\_

Participera à la formation :

### « Mieux vendre au caveau en anglais »

#### **Ressortissants VIVEA :**

Exploitant  Conjoint collaborateur  Aide familial :   
En cours d'installation (PPP)<sup>1</sup> :  Cotisant solidaire

#### **Salariés :**

Salarié FAFSEA  Salarié OPCALIM  Autre fonds (à préciser)

#### **Documents obligatoires à joindre :**

⤴ **Pour les rattachés VIVEA : Exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux, PPP, et cotisants solidaires**

⤴ **Pour les exploitants, conjoints collaborateurs, aides familiaux :**

✓ La formation sera prise en charge par VIVEA sous réserve d'être à jour de vos cotisations.

⤴ **Pour les personnes en cours d'installation :**

✓ Une attestation du Point Info installation ou une copie du PPP

⤴ **Pour les cotisants solidaires :**

✓ Une attestation d'affiliation émise par la MSA.

⤴ **Pour les salariés :**

• **Un chèque du montant de la formation établi à l'ordre de l'Agent Comptable de la Chambre d'Agriculture 34**

⤴ Salariés FAFSEA : contacter Christian CHAPSAL 04 99 52 21 21

⤴ Salariés OPCALIM : contacter 04 42 20 93 52



Fait à \_\_\_\_\_

le \_\_\_\_\_

Signature

<sup>1</sup> Pour les personnes en projet ou en cours d'installation, merci de nous faire parvenir l'attestation de votre point info concernant vos démarches.