

ANGLAIS DE LA VITICULTURE ET DU TOURISME DANS LE BEAUJOLAIS

FORMATION COLLECTIVE

DURÉE Cycle 30h ou ateliers séparés de 2h30

TARIF* **1390 €** 30h ou **70 €** atelier de 2h30

DATE 2021 Nous consulter

FORMATION INDIVIDUELLE / BINÔME

DURÉE Cycle 30h ou ateliers séparés de 2h30

TARIF* **2100 €** 30h ou **175 €** atelier de 2h30

DATE 2021 Nous consulter

*non assujetti à la TVA

► Profil des participants

- Toute personne souhaitant acquérir, entretenir ou perfectionner ses compétences linguistiques dans le domaine du vin, du tourisme ou de la restauration (viticulteurs, œnologues, chambres d'hôtes, gîtes, hôteliers-restaurateurs...)

► Prérequis

- Un test de niveau initial est demandé aux participants et permet de proposer un groupe adapté à son niveau

► Objectifs

- Assimiler la terminologie spécifique au métier de viticulteur, de l'hôtellerie et du tourisme pour pouvoir communiquer avec des interlocuteurs étrangers

- Être capable de s'exprimer de manière efficace et professionnelle sur le vin et son environnement, son établissement hôtelier...

► Méthode pédagogique

- Formation en petits groupes de niveau homogène
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, jeux de rôle
- Remise d'un support de formation

► PROGRAMME

Module 1. Accueillir des visiteurs en anglais

- Savoir saluer, se présenter et présenter son entreprise en anglais, visite de son établissement : vignoble, restaurant, hôtel, gîtes..., répondre à des requêtes simples...

Module 2. Atelier autour du vin

- Présentation du vignoble et de son exploitation à l'écrit et à l'oral (avec visite réelle d'un établissement)
- Accueil du visiteur

Module 3. Le travail en cave/les vins

- Visite guidée d'une cave
- Expliquer le travail des vignes et la vinification : de la production du raisin à l'élaboration des vins du Beaujolais
- Dégustation et vocabulaire spécifique
- Accords mets et vins

Module 4. Négociation et vente -

- Négociation, tarification, vente directe
- Prise de commande pour livraison à l'étranger

Module 5. Relation clients

- Lettre de remerciement suite à la visite et achat
- Emailing, envoi d'offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations, promotions, salons...

Module 6. Autour de la restauration

- Maîtriser le vocabulaire spécifique à son métier, son poste, son établissement
- Accueillir, placer un client - Traduire et expliquer son menu/carte. Savoir expliquer les ingrédients et les produits
- Prendre, modifier, annuler une commande
- Faire une réservation/facturation

