



## «Vendre mon vin »

Stagiaires : 4 personnes

Volume : 30 heures de formation + 3 heures d'accompagnement individuel (1.5h en amont de la formation et 1.5h après)

Prérequis : Minimum B 1 (Cadre Européen Commun)

Fréquence : Une semaine complète, 5 heures par jour, à planifier.

Prix : 4020 euros HT (1005 euros par personne)

Délai d'accès : Minimum un mois

### **Personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.**

L'objectif de ce programme est de permettre aux participants de promouvoir leurs produits, faire découvrir leur exploitation, recevoir les visiteurs et participer à un événement en langue anglaise avec plus d'aisance, de façon spontanée et fluide.

Une évaluation du niveau sera faite lors du premier coaching, puis des **objectifs personnalisés** seront fixés avec chaque participant en fonction de son projet et de ses besoins linguistiques. Un débriefing sera fait en fin de parcours afin d'évaluer le progrès et identifier, si nécessaire, des axes de développement linguistique futurs.

*Un événement sera organisé en fin de programme pour permettre à chacun des participants de mettre en pratique ses acquis.*

Ce programme sera organisé comme suit :

- **Journée 1** : « Getting to know each other » Oser parler – prendre plaisir – sortir de son zone de confort ! Débloquent ; donner envie de parler/échanger/partager dans la langue cible dans un environnement chaleureux et agréable.

- **Journées 2 et 3** : Mise en situation et jeux de rôles. Décrire sa région, ses produits son histoire, ses appellations, et l'élaboration de son produit avec conviction et convivialité etc.
- **Journée 4** : Création collective d'un outil de référence, des supports de présentation individuels et les fiches de dégustation avec tous les termes spécifiques au métier.
- **Journée 5** : Animer un évènement lié à mon exploitation de façon interactive et participative.

### **Thèmes étudiés lors du programme (liste non exhaustive) :**

- Oser prendre des risques et sortir de ma zone de confort
- Accroître ma confiance en mes compétences et montrer ma valeur ajoutée
- Accueillir des clients potentiels étrangers avec professionnalisme et chaleur
- Capter le public avec ma passion

### **Méthodes et Moyens pédagogiques :**

- Une approche pragmatique et ludique.
- Jeux de rôles et mises en situations.
- Techniques d'écoute ; aborder la compréhension orale avec plus de sérénité.
- Techniques de contrôle ; prendre des choses en main ; stratégies pour contrôler une échange en cas d'incompréhension.
- La structure et l'organisation de ma prise de notes ; sont-ils liés à ma propre réalité ; être plus vigilant de ce que je note ; ai-je vraiment besoin, sont-ils liés à mon domaine d'activité ou mes centres d'intérêts ? etc.
- Techniques de communication ; le rythme et l'intonation ; la projection de la voix ; le langage corporel et la gestuelle ; l'expression faciale etc.