



Programme de formation en anglais pour les viticulteurs – Du niveau A2 au niveau B1

RW Language Solutions – Parcours professionnel de 30 heures

Informations clés

Organisme de formation	RW Language Solutions
Intitulé	Anglais professionnel de la viticulture et de l'œnotourisme – Objectif B1
Durée	30 heures
Niveau d'entrée	A2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL)
Niveau visé	B1 du CECRL
Public	Viticulteurs, responsables de domaine, salariés de cave, personnels d'accueil et de vente
Rythme indicatif	10 séances de 3 heures ou organisation équivalente selon les contraintes saisonnières
Format et langue	Formation en petit groupe de minimum 3 et maximum 4 personnes, en présentiel ; anglais avec accompagnement en français si nécessaire

Objectif général

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'accueillir et de renseigner un visiteur anglophone, de présenter son domaine, son terroir et ses vins, de conduire une dégustation simple, de décrire les principales étapes du travail de la vigne et de la vinification, de traiter une demande commerciale courante et d'échanger de façon autonome dans les situations professionnelles habituelles, conformément au niveau B1 du CECRL.

Objectifs opérationnels

- Se présenter, présenter son métier, son exploitation et son équipe.
- Décrire le vignoble, le terroir, les cépages, les travaux saisonniers et les pratiques culturales.

RW Language Solutions, 14 vallée St Martin, 37400 Lussault sur Loire

Tél (fixe) : 02 47 30 56 50/ Tél (portable) 06 85 77 48 78

N° SIRET : 827 993 502 000 18

Capital social : 1 000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **24 37 03592 37** auprès du Préfet de région Centre

V1 16/09/2026



- Expliquer simplement les étapes des vendanges, de la vinification, de l'élevage et de la mise en bouteille.
- Accueillir des visiteurs, conduire une visite et donner des consignes claires.
- Présenter et faire déguster un vin avec un vocabulaire sensoriel accessible.
- Conseiller un client, expliquer un prix, un format, un accord mets-vins et finaliser une vente.
- Gérer les échanges courants par téléphone et par courriel, ainsi que les demandes et réclamations simples.
- Comprendre l'essentiel de conversations, messages et documents professionnels liés au secteur vitivinicole.

Public visé et prérequis

Ce parcours s'adresse aux professionnels de la filière vitivinicole amenés à communiquer avec des visiteurs, clients, importateurs ou partenaires anglophones. Le participant doit disposer d'un niveau A2 : comprendre des phrases fréquentes, communiquer dans des tâches simples et décrire brièvement son environnement. Aucun diplôme n'est requis. Un questionnaire de besoins et une évaluation de positionnement permettent d'adapter les situations, le vocabulaire et les supports au domaine et aux fonctions du participant.

Modalités pédagogiques

La formation repose sur une approche communicative et directement opérationnelle. Chaque séance associe compréhension, expression, vocabulaire métier, grammaire en contexte et prononciation. Les activités comprennent des visites simulées, dégustations commentées, jeux de rôle de vente, échanges téléphoniques, courriels, descriptions de produits et mises en situation fondées sur les vins, documents et pratiques du domaine.

RW Language Solutions, 14 vallée St Martin, 37400 Lussault sur Loire

Tél (fixe) : 02 47 30 56 50/ Tél (portable) 06 85 77 48 78

N° SIRET : 827 993 502 000 18

Capital social : 1 000€

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **24 37 03592 37** auprès du Préfet de région Centre*

V1 16/09/2026



Programme détaillé – 30 heures

Module	Durée	Contenus et compétences travaillées
1. Positionnement et présentation du domaine	3 h	Évaluation initiale ; se présenter ; décrire son poste, son équipe, l'histoire et l'identité du domaine ; nombres, dates et repères géographiques.
2. Le vignoble et le terroir	3 h	Cépages, sols, climat, appellations et parcelles ; décrire des caractéristiques ; situer et comparer ; répondre aux questions fréquentes des visiteurs.
3. Le travail de la vigne	3 h	Cycle végétatif, taille, palissage, traitements, maturité et vendanges ; parler des habitudes, des étapes, des obligations et de la sécurité.
4. De la vendange à la vinification	3 h	Réception de la vendange, pressurage, fermentation, assemblage, élevage et mise en bouteille ; expliquer un processus dans l'ordre et utiliser la voix passive simple.
5. Accueillir et conduire une visite	3 h	Saluer, vérifier une réservation, présenter le parcours, orienter un groupe, donner des consignes, reformuler et gérer les questions imprévues.
6. Présenter les vins et conduire une dégustation	3 h	Couleur, nez, bouche, structure, arômes et finale ; expliquer le service ; guider les étapes d'une dégustation ; exprimer une impression et inviter le client à réagir.
7. Conseiller, vendre et parler des accords	3 h	Identifier les préférences, recommander une cuvée, proposer un accord mets-vins, expliquer prix et conditionnement, vérifier la compréhension et conclure une vente.
8. Communication commerciale à distance	3 h	Répondre au téléphone ; prendre et confirmer une réservation ou une commande ; rédiger des courriels clairs ; communiquer délais, disponibilité, livraison et conditions.
9. Gérer les difficultés et développer l'aisance	3 h	Clarifier, reformuler, s'excuser, proposer une solution et traiter une réclamation simple ; consolider les

RW Language Solutions, 14 vallée St Martin, 37400 Lussault sur Loire

Tél (fixe) : 02 47 30 56 50/ Tél (portable) 06 85 77 48 78

N° SIRET : 827 993 502 000 18

Capital social : 1 000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **24 37 03592 37** auprès du Préfet de région Centre

V1 16/09/2026



		temps du passé et du futur ; améliorer prononciation et fluidité.
10. Mise en situation globale et évaluation finale	3 h	Simulation complète : accueil, visite, dégustation et vente ; compréhension d'un message professionnel ; rédaction d'un courriel ; bilan individualisé et plan de progression.
Total	30 h	Progression du niveau A2 vers le niveau B1 dans les situations vitivinicoles

Moyens et ressources pédagogiques

- Lexiques illustrés de la vigne, de la cave, de la dégustation, de l'accueil et de la vente.
- Fiches techniques, tarifs, étiquettes, cartes, courriels et documents authentiques du domaine.
- Supports audio et vidéo, dialogues modèles, exercices interactifs et activités de prononciation.
- Mises en situation au caveau, dans les vignes ou en salle, selon les possibilités.
- Travail personnel court et guidé entre les séances pour mémoriser et réemployer le vocabulaire.

Suivi de l'exécution et de l'assiduité

Le suivi est assuré au moyen des convocations, feuilles d'émargement ou relevés de connexion, activités réalisées, points de progression et bilan de fin de parcours. Une attestation de fin de formation mentionnant la durée réalisée et les compétences travaillées est remise au participant.

Évaluation des acquis

- **Avant la formation** : questionnaire de besoins et évaluation de positionnement.
- **Pendant la formation** : exercices, observations, mini-tests, productions écrites et mises en situation orales.
- **À mi-parcours** : bilan des acquis et ajustement des priorités.

RW Language Solutions, 14 vallée St Martin, 37400 Lussault sur Loire

Tél (fixe) : 02 47 30 56 50/ Tél (portable) 06 85 77 48 78

N° SIRET : 827 993 502 000 18

Capital social : 1 000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **24 37 03592 37** auprès du Préfet de région Centre

V1 16/09/2026



- **En fin de formation :** Rapport de fin de formation à l'issue de la formation. Passage Certification Bright Language en Anglais en fin de programme si nécessaire.

Critères de réussite

La progression vers le niveau B1 est appréciée à partir de la capacité du participant à comprendre l'essentiel d'un message professionnel clair, à tenir une conversation simple mais suivie, à présenter son domaine et ses vins de manière structurée, à conduire une visite et une dégustation, à traiter une demande commerciale courante et à rédiger un courriel professionnel compréhensible. Les résultats de l'évaluation finale et les axes de progression sont communiqués au participant.

Conditions d'accès et accessibilité

L'entrée en formation est confirmée après analyse du besoin, positionnement et validation du calendrier. Le programme, le rythme, les supports et les modalités d'évaluation peuvent être adaptés en fonction du profil du participant. Les besoins spécifiques liés à l'accessibilité sont étudiés avant le démarrage afin d'identifier les aménagements possibles.

Prix

1570 euros hors taxes

RW Language Solutions, 14 vallée St Martin, 37400 Lussault sur Loire
Tél (fixe) : 02 47 30 56 50/ Tél (portable) 06 85 77 48 78
N° SIRET : 827 993 502 000 18
Capital social : 1 000€

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **24 37 03592 37** auprès du Préfet de région Centre*
V1 16/09/2026