PROGRAMME DE FORMATION

Anglais viticole

DURÉE : 7 jours | 13 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Professionnels de la filière viticole, commerciale, œnotouristique et export amenés à communiquer en anglais.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre et utiliser l'anglais dans des situations professionnelles liées au secteur viticole et rédiger des communications professionnelles adaptées au contexte viticole.
Interagir avec des interlocuteurs dans un contexte d'accueil, de vente et de conseil.
Présenter une exploitation, des produits viticoles et un savoir-faire.
Conduire une interaction commerciale simple à complexe en anglais.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation en présentiel ou en blended-learning (présentiel + plateforme e-learning ou classe virtuelle) dispensée par un formateur professeur d'anglais : apports théoriques, exercices de mise en situation.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur spécialiste de l'enseignement de l'anglais, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'un paperboard et d'un matériel audio et vidéo.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et supports audio et vidéo.

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Documents authentiques (audio, vidéo, écrits professionnels) et mises en situation adaptées au contexte professionnel.

Fiches mémo de vocabulaire et de grammaire.

Accès aux ressources complémentaires après la formation (exercices d'entraînement, ressources audio et vidéo).

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction, validation du niveau de départ et des objectifs

- Vérification et validation du test de positionnement réalisé avant la formation pour déterminer le niveau de départ du stagiaire (échelle CECRL, de A1 à C2).
- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du parcours de formation.
- Validation des objectifs et du planning des séances.

02 - Un parcours sur mesure, de palier en palier

Tous les niveaux ne sont pas abordés pendant la formation. Le parcours cible uniquement les compétences qui permettent de passer d'un palier au suivant. Par exemple, un stagiaire positionné en A2 travaille les compétences du niveau B1.

Les contenus présentés ci-dessous servent de référence pour chaque niveau. Les exercices et mises en situation sont adaptés au métier et aux objectifs de chaque stagiaire.

03 - Développer le vocabulaire professionnel

- Décrire un vignoble, un terroir, un cépage : présenter un processus de production.
- Utiliser le lexique de la dégustation : employer les termes liés à la vente et à la relation client.
- Comprendre une demande client orale ou écrite : identifier les attentes d'un interlocuteur.
- Comprendre des documents métier (emails, fiches techniques).
- Accueillir un client ou un visiteur : poser des questions pour comprendre un besoin.
- Gérer une conversation professionnelle (vente, conseil, négociation).

04 - Mises en situation types : spécialisation viticole

- Avant la visite : communication écrite et orale, renseignements par téléphone.
- Présenter l'exploitation.
- Donner envie à l'interlocuteur de se déplacer à l'exploitation.
- Indications pour trouver l'exploitation : plan et documentation.
- Pendant la visite : accueillir un client anglophone.

05 - Présenter le vignoble et le processus de production

- Présenter le vignoble et le processus de production : faire visiter une cave.
- Présenter une gamme de produits.
- Réaliser une vente et argumenter.
- Gérer une commande internationale.
- Après la visite : rédiger un e-mail de remerciement.
- Assurer un suivi client et envoyer des offres commerciales : offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations à des salons…

06 - Préparer et passer la certification

- En vous inscrivant, vous vous engagez à réaliser les deux parties de l'évaluation.
- Première partie (en ligne avec surveillance asynchrone).
- Vous répondrez à un questionnaire adaptatif de 50 questions visant à mesurer votre capacité à :
- Identifier et utiliser un vocabulaire courant ou professionnel adapté au contexte.
- Maîtriser les principales structures grammaticales nécessaires pour construire des phrases cohérentes et de complexité variée.
- Identifier et utiliser des expressions de la vie courante ou professionnelle.
- Comprendre un court texte et en dégager le sens global et des détails spécifiques.
- Comprendre un énoncé, des instructions ou des questions d'un interlocuteur parlant la langue cible.
- Seconde partie (entretien oral par visioconférence).
- Sur rendez-vous, cette évaluation inclut un dialogue, une ou plusieurs mises en situation professionnelle et une discussion autour d'un thème professionnel ou spécifique au domaine d'activité.
- Cet entretien permet de mesurer votre capacité à :
- Employer un vocabulaire courant ou professionnel adapté à la situation de communication.
- Communiquer de façon naturelle à l'oral.
- Se faire comprendre avec une prononciation claire.
- Développer l'interaction et le dialogue.
- Obtention du certificat : pour obtenir le certificat, le niveau A2 est requis, mais un objectif plus élevé peut être fixé en fonction de votre projet professionnel.

07 - Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.

- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation