

PROGRAMME DE FORMATION

Anglais viticole

DURÉE : 1 jours | 17 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre et utiliser l'anglais dans des situations professionnelles liées au secteur viticole;
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.
-

PRÉREQUIS

Pour valider la certification CLOE, un niveau A2 est requis.

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, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

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.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation :

audit des besoins et du niveau. Test de positionnement et analyse des besoins professionnels

Pendant la formation :

mis en situation professionnelles, tests blancs en fractionné et en situation d'examen.

Formation qualifiante :

attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Formation certifiante :

Possibilité de passer la certification CLOE Anglais RS6435 – éligible au CPF enregistrée le 15/11/2023 pour CLOE auprès de France Compétences (valide 3 ans). Modula Formation possède l'habilitation du certificateur CCI France pour faire passer la certification CLOE.

Contenu pédagogique

Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

Information niveau et contenu sur-mesure

- Les contenus du déroulé pédagogique, des mises en situation.
- Les mises en situation et exercices sont indiqués à titre d'exemple.
- Ils sont adaptés aux besoins des stagiaires.
- Adaptation selon le niveau de départ.
- Adaptation selon le niveau de sortie souhaité.
- Utiliser les temps adaptés pour décrire une activité (présent, passé, futur).
- Formuler des questions et réponses adaptées.
- Utiliser les modaux pour conseiller, proposer, négocier : structurer un discours professionnel clair.

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).

Mises en situations 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.

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 email de remerciements.
- Assurer un suivi client et envoyer des offres commerciales, envoi d'offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations salons...

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.
- 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.

Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluations

- 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.
- Évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
- Auto-positionnement avant et après la formation.
- Formation certifiante.
- Passage de la certification visée (voir détails dans le déroulé pédagogique).