

ACCUEILLIR SA CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE SUR UNE PROPRIÉTÉ



PARTICIPANTS :

Toute personne

ORGANISATION :

Durée : 18h00

Rythme : Séquences de 3h

Dates : Cf calendrier

Lieu : CAMPUS DU LAC LIBOURNE

INTERVENANT(S) :

Formatrice experte en langue
Anglaise.

MODALITES :

Cours de groupe

VALIDATION DE LA FORMATION ET INFORMATIONS PRATIQUES :

L'intervenant mesurera, tout au long
de l'action de formation,
l'acquisition des connaissances des
stagiaires à travers des exercices
d'application.

Délivrance d'une attestation de
formation conforme à la législation
en vigueur.

Un support de cours sera remis.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Action d'acquisition de compétences.

Être capable de :

- D'accueillir sa clientèle étrangère en sachant présenter sa propriété viticole
- Utiliser les expressions professionnelles et le vocabulaire adapté.
- Valoriser le savoir-faire de la propriété.
- Conseiller son client et vendre ses produits.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de mises en pratique.

Mises en situations concrètes favorisant l'acquisition d'automatismes à l'oral.

Approche favorisant la prise de confiance et l'autonomie linguistique.

Méthode basée sur la communication et l'interaction

PRE-REQUIS

Niveau A2

CONTENU DU PROGRAMME

AMÉLIORATION DE SA COMMUNICATION ORALE

Accueillir un client à la propriété

- Maîtriser les formules de politesse relatives à l'accueil d'un client.
- Se présenter et présenter sa fonction
- Prendre un rendez-vous
- Donner des indications sur le lieu

Présenter la propriété

- Présenter le travail de la vigne et le travail du chai.
- Maîtriser les termes professionnels des techniques de vinification de base
- Initiation à la dégustation du vin, accords mets-vins
- Mettre en avant l'histoire, le savoir-faire, le terroir

Orienter le client

- Répondre aux questionnements.
- Orienter et conseiller ses clients dans la dégustation et la démarche d'achat.