



6. Promoting Your Wines and Winery In English



Contexte :

Vous voulez renforcer vos compétences en anglais lors de prises de parole en public et conquérir vos clients ou partenaires commerciaux. A la fin de ce séminaire vous réaliserez des présentations mémorables pour valoriser vos vins et votre domaine.

Objectifs de la formation :

- Expliquer et présenter son vin de manière efficace et convaincante
- Raconter l'histoire de son domaine pour séduire le client
- Améliorer ses techniques de présentation pour avoir plus d'impact sur son public
- Gagner en assurance dans la prise de parole en anglais
- Apprendre à livrer des messages percutants et à réaliser des présentations convaincantes
- Se préparer pour un moment fort : salon international, visite de domaine et de cave

Public concerné :

Viticulteurs amenés à présenter et vendre leur vin en anglais

Prérequis des participants :

Niveau B1 à l'échelle CECRL

Contenu :

Les fondamentaux pour présenter et vendre son vin lors d'un salon

- Les fondamentaux de la prise de parole en anglais
- Atelier : augmenter l'impact de la voix
- La formulation d'accroche
- Mise en pratique du lexique lié aux vins
- Atelier : maîtriser le début et la conclusion de la présentation

Le storytelling : présenter son domaine et son histoire

- The Elevator Pitch : comment se présenter en 30 secondes avec un impact maximal
- Le storytelling : l'art de raconter une histoire pour mieux vendre, convaincre ou persuader
- Mise en pratique du lexique lié au domaine et à son histoire
- Présentation filmée de 6-8 minutes avec coaching individuel

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques, supports de cours et lexique anglais-français, séquences filmées suivies d'un retour immédiat sur les performances individuelles. Plan d'action individuel pour poursuivre le progrès.

Mode d'évaluation et de validation des acquis :

Cette action se déroule sur deux jours. Pendant le déroulé de l'action de formation, chaque stagiaire fait plusieurs présentations qui sont des séquences filmées.

Cet outil de feedback constitue le moyen de fournir un feedback précis sur les performances individuelles ainsi que d'apprécier et constater les progrès réalisés.



Intervenant :

Liz ASCHERL, coach professionnel et formatrice

Responsable de la formation :

Julie GROSS, Chargée de formation continue



Durée

14 heures
2 jours consécutifs

Dates

12 et 13 avril 2018



Lieu

Rouffach

Tarifs 2018	Cotisant VIVEA*	Cotisant FAFSEA**	Autres cas
	0 € <i>selon condition - places limitées</i>	0 € <i>selon condition - places limitées</i>	238 € / jour

*Cotisant VIVEA : tarif *estimatif* restant à la charge du chef d'exploitation, il dépend des décisions du comité VIVEA.

Cotisant FAFSEA : formation du guide régional, **complétez le bulletin original FAFSEA recto-verso et renvoyez-le au CFPPA (téléchargeable sur www.fafsea.com ou sur notre site : www.cfppa-rouffach.fr).