

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION  
Emilie CRAVEA  
05.56.44.58.68  
contact@modula-formation.com

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

## Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

## Conditions d'accès :

La durée du stage peut varier de 20 heures à  
70 heures en fonction des connaissances  
initiales.

## Prérequis pédagogiques :

Pas précisé

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

## Objectif de la formation

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable avec les particuliers anglophones de : • Accueillir et recevoir le client • Présenter le vignoble • Présenter son exploitation • Expliquer les modes d'élaboration • Procéder à la visite de la cave • Présenter sa gamme de produits • Déguster le produit et déguster les sensations olfactives et gustatives • Négocier une vente A la fin de la formation, le stagiaire sera capable avec les professionnels anglophones de : • Réaliser une vente par téléphone : prendre contact, conduire un entretien, prendre une commande, présenter les tarifs et la facturation • Réaliser une vente par courrier ou mailing

## Contenu et modalités d'organisation

Programme 1. Avant la visite Communication écrite et orale : Renseignements par téléphone Présentation sommaire de l'exploitation Donner envie à l'interlocuteur de se déplacer à l'exploitation Les indications pour trouver l'exploitation L'envoi d'un plan et de documentations 2. Pendant la visite Communication orale : Vente directe à l'exploitation Prise de commande pour livraison à l'étranger Conclusion et salutations Bien accueillir le visiteur Présentation du vignoble et de l'exploitation De la production à l'élaboration produit fini Présentation de la gamme des produits Visite guidée d'une cave Dégustation Négociations Tarification 3. Après la visite Communication écrite : Lettre de remerciements suite à la visite et achat Fidélisation client : envoi d'offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations salons...

## Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

Tests TOEIC (Test of English for International Communication) - **Sans niveau spécifique**

MON COMPTE  
FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

## Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00211028	du 01/01/2021 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00211029	du 01/01/2021 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00231301	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00231300	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC

**00337266**du 01/01/2023 au  
31/12/2023

(33)

**MODULA  
FORMATION****MON  
COMPTE  
FORMATION**

FPC

**00337265**du 01/01/2023 au  
31/12/2024

(33)

**MODULA  
FORMATION****MON  
COMPTE  
FORMATION**

FPC

**00393790**du 02/10/2023 au  
31/12/2025

(64)

**MODULA  
FORMATION****MON  
COMPTE  
FORMATION**

FPC

**00394990**du 02/10/2023 au  
31/12/2024

(17)

**MODULA  
FORMATION****MON  
COMPTE  
FORMATION**

FPC

**00394834**du 02/10/2023 au  
31/12/2024

(87)

**MODULA  
FORMATION****MON  
COMPTE  
FORMATION**

FPC