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...

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	Bruges (33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00211029	du 01/01/2021 au 31/12/2022	Bordeaux (33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00231301	du 01/01/2022 au 31/12/2022	Bruges (33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00231300	du 01/01/2022 au 31/12/2022	Bordeaux (33)	MODULA FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC

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

Bruges (33)

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

FPC

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

Bordeaux (33)

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

FPC

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

Bayonne (64)

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

FPC

00394990du 02/10/2023 au
31/12/2024La Rochelle
(17)**MODULA
FORMATION****MON
COMPTE
FORMATION**

FPC

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

Limoges (87)

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

FPC