

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES  
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Acquérir les bases linguistiques à l'oral et à l'écrit pour appréhender avec aisance et autonomie les situations simples mais aussi professionnelles dans le milieu viticole.
- Communiquer en anglais sur les thèmes de la viticulture, œnologie et sommellerie
- Développer son lexique dans le domaine viticole, son activité de vente et d'accueil

LG\_ANG-V

**20 à 70 heures pour chaque niveau**

INTER ou INTRA SUR-MESURE

**50 € / heure** blended : présentiel + elearning\*

**80 € / heure** 100% présentiel\*

\*cours individuels, sur-mesure

**Prérequis et accessibilité**

Avoir des bases en anglais (niveau A2 ou B1).

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.

**Moyens pédagogiques et encadrement**

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur professeur d'anglais : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



**LIEU DE FORMATION**

Modula Formation  
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La  
Rochelle) et/ou à distance



**DÉLAIS D'ACCÈS**

Variable en fonction de votre statut, du  
financeur et de notre planning inter



**SUITE DE PARCOURS**

Suggestion : Anglais - Commercial



**Modalités d'évaluation :**

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

**Formation qualifiante** : certificat de réalisation

**Formation certifiante** : Possibilité de passer la certification TOEIC RS6151 ou la certification

CLOE Anglais RS6435 - éligible au CPF enregistrées le 24/10/2022 pour le TOEIC et le 15/11/2023 pour CLOE auprès de France Compétences (valides 3 ans). Modula Formation possède l'habilitation des certificateurs ETS GLOBAL et CCI France pour faire passer les certifications TOEIC et CLOE Anglais sur cette formation.

[www.modula-formation.com](http://www.modula-formation.com)

Anglais débutant - niveau A1 à A2

Anglais faux débutant - niveau A2 à B1

Anglais intermédiaire - niveau B1 à B2

Anglais intermédiaire-avancé - niveau B2 à C1

Anglais avancé - niveau C1 à C2

### GRAMMAIRE

Les contenus du déroulé pédagogique, des mises en situation et exercices sont indiqués à titre d'exemple. Ils sont adaptés aux besoins des stagiaires, et selon le niveau de départ et le niveau de sortie souhaité

- Révision des temps simples et complexes
- Les verbes irréguliers
- « To+INF or -ing? » (I enjoy having...)
- Adjectifs : les adjectifs terminés par ing et ed ainsi que les adjectifs numériques et ordinaux niveau débutant
- Adverbes : adjectifs ou adverbes, de degré, place des adverbes
- syntaxe des questions (Who, What, Where, When, How, Why)
- Many / much
- Les modaux
- Comparatifs/superlatifs
- Forme passive et forme active
- « Phrasal verbs »

### VOCABULAIRE

- Étude du vocabulaire spécifique à la viticulture
- Étude du vocabulaire spécifique à l'œnologie
- Étude du vocabulaire spécifique à la dégustation du vin
- Formules de politesse

### EXPRESSION ET COMPREHENSION ORALE ET ECRITE

- Saluer
- Se présenter et présenter son activité
- Décrire son produit, son exploitation
- Comprendre et poser des questions simples
- Comparer
- Se situer (géographie, région...)
- Rédiger des mails simples
- Exercices de compréhension à partir d'articles écrits ou de reportages audio sur le domaine

### MISES EN SITUATIONS TYPES : SPECIALISATION VITICOLE

#### 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
- Indications pour trouver l'exploitation : plan et documentation

#### 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

#### Après la visite

- Communication écrite : Lettre de remerciements
- Fidélisation client : envoi d'offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitations salons...

