

## CONCEVOIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE ACTIVITE OENOTOURLSTIQUE A SON IMAGE.

Commercial & Marketing

INTER à distance – INTRA sur-mesure

Durée : 14h réparties sur 1 mois

Prix inter-entreprise : € H.T. / stagiaire

Prix intra-entreprise : € H.T. / groupe

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, vous serez capable d'identifier les enjeux du développement de l'œnotourisme et déterminer les facteurs de motivation pour vous engager dans cette démarche au sein de votre exploitation. D'être en mesure de respecter la législation en vigueur afin d'éviter des sanctions pénales. De collaborer avec les institutionnels du tourisme et de la filière viticole pour gagner en visibilité. De développer des partenariats avec des acteurs locaux afin de créer des synergies sur votre territoire. De concevoir une activité vous différenciant de la concurrence.

#### Le public

Responsable exploitation viticole, commercial(e), vendeur(se) caveau.

#### Prérequis

Aucun.

### Déroulé du programme

#### 1. Identifier les enjeux liés au développement de l'œnotourisme :

- Présentation des chiffres clés de la filière œnotourisme en France.
- Identifier vos sources de motivations afin de développer un modèle économique qui soit en cohérence avec vos aspirations et attentes.
- Identifier les différents types de clientèles œnotouristiques afin de proposer des activités en lien avec votre identité et votre environnement.

#### 2. Appréhender le cadre réglementaire propre à l'organisation d'activités œnotouristiques :

- Présentation du dispositif relatif aux établissements recevant du public (ERP).
- Présentation des réglementations relatives à l'organisation d'activités œnotouristiques et des outils de sensibilisation à la consommation responsable.
- Les sanctions possibles des entreprises viticoles en cas de non-respect de la législation.

#### 3. Développer des partenariats afin d'accroître votre visibilité :

- Présentation des différents acteurs institutionnels et de leurs missions à votre égard.
- Construire des partenariats avec des acteurs locaux afin de créer des synergies sur le territoire.

#### 4. Définir un positionnement et concevoir une activité œnotouristique pérenne

- Réaliser un diagnostic interne et externe de votre exploitation au regard de l'œnotourisme.
- Déterminer les ressources : financières, matérielles et humaines.
- Définir et planifier un plan d'actions pour mettre en œuvre votre activité/événement.



## Suivi, évaluation et certifications

Evaluations théoriques en début et fin de formation par le biais d'un QCM.  
Feuille d'émargement à la demi-journée.

## L'équipe pédagogique

*A DEFINIR :*  
(description parcours formateur et expertise).

## Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.