

JOUR 1 - SÉANCE 1

Objectif de la séance :

Être capable d'appréhender les enjeux stratégiques de l'Énotourisme, d'identifier les acteurs institutionnels et le cadre réglementaire.

Phases de la formation	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENAANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
15 jours avant la formation		<p>Evaluer le niveau des apprenants et sonder leurs attentes.</p> <p>Vidéo de présentation du formateur.</p>	<p>Méthode interrogative</p> <p>Test de positionnement.</p> <p>Questionnaire des attentes.</p> <p>Capsule vidéo.</p>	<p>Envoi du questionnaire des attentes et du test de positionnement aux managers des apprenants.</p> <p>Ces derniers se chargeront de les transmettre en interne aux apprenants avec leur convocation de formation.</p>	<p>Complètent le questionnaire et réalisent le test.</p> <p>Retournent l'ensemble sous format numérique à J-3 de la formation.</p> <p>Visionnent la capsule vidéo.</p>	<p>Analyser les retours du questionnaire et du test de positionnement.</p> <p>Adapter le déroulé si nécessaire.</p>	<p>Susciter l'intérêt et l'engagement des apprenants avant la formation.</p> <p>Prendre leurs attentes en considération.</p> <p>Impliquer la hiérarchie de l'apprenant.</p>
ACCUEIL	9h00 9h15 15mn	Être capable de se situer dans la progression pédagogique et d'identifier les objectifs de la séance.	Méthodes expositive et interrogative.	<p>Accueil des apprenants, présentation de la formation (contexte, objectifs, programme, grille évaluation).</p> <p>Ice Breaker : Tour de table pour faire connaissances entre pairs.</p> <p>Reformule leurs attentes : Quels bénéfices souhaitez-vous retirer de cette formation.</p> <p>- Présentation du déroulé de la séance 1.</p>	<p>Écoutent, répondent et posent des questions s'ils le souhaitent.</p> <p>Ressource : Livret Apprenants au format numérique.</p>	<p>Support de présentation</p> <p>Présente la formation dans sa globalité.</p> <p>Anime le tour de table et pose des questions.</p> <p>Définit le cadre : Bienveillance et droits à l'erreur et à l'échec.</p>	<p>Créer un climat de confiance propice à l'apprentissage.</p> <p>Donner du sens à la formation.</p> <p>Créer une dynamique de groupe.</p>

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
1	9h15 9h45 30mn	Être capable d'identifier les enjeux du développement de l'œnotourisme pour les exploitations viticoles afin d'en mesurer les retombées possibles.	Méthodes Interrogative et Expositive.	<ul style="list-style-type: none"> - Selon vous, c'est quoi l'œnotourisme ? A quoi cela sert, notamment pour les exploitations viticoles ? - Présentation des chiffres clés de l'œnotourisme en France et du système de structuration de l'offre (Vignobles & Découverte, Vignerons Indépendants, Terra Vitis, plateforme de réservation de visites-dégustation en ligne (Winalist, Rue des Vignerons) 	<p>Écotent, répondent aux questions et prennent des notes.</p> <p>Interagissent entre pairs.</p>	<p>Support de présentation (diaporama).</p> <p>Présenter l'infographie d'Atout France (chiffres clés).</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Stimuler la réflexion et la participation. - Valoriser les réponses des apprenants. - Favoriser la prise de conscience des apprenants de l'importance de l'œnotourisme pour développer leur CA et marge.
2	9h45 10h15 30mn	Être capable d'identifier les acteurs institutionnels de l'œnotourisme afin de gagner en visibilité.	Méthodes Interrogative et Expositive. Vidéo.	<ul style="list-style-type: none"> -Avez-vous une idée de quels sont les institutionnels qui peuvent vous aider dans votre projet de développement œnotouristique et de quelles façons ? - Présentation des institutions jouant un rôle central dans la promotion des offres : Offices de tourisme, Comités départementaux et régionaux du tourisme, Interprofessions et syndicats viticoles. 	<p>Écoute, répond aux questions et prend des notes.</p> <p>Ressources :</p> <p>Fiche pratique Inter Rhône « Le réseau des acteurs œnotouristiques »</p>	<p>Support de présentation (diaporama).</p> <p>Pose les questions et complète les réponses.</p> <p>Diffuse la vidéo institutionnelle d'Atout France</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Stimuler la réflexion et la participation des apprenants. - Sonder les représentations des apprenants. - Rôle crucial des institutionnels du Tourisme et viticole pour la promotion des offres œnotouristiques.
PAUSE - 15 mn							

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
3	10h30 11h00 30mn	Être capable d'appréhender le cadre réglementaire de l'œnotourisme afin d'éviter des sanctions pénales.	Méthodes Interrogative et expositive. Carte mentale.	- D'après vous, quelles sont les règles à respecter dans le cadre d'une activité œnotouristique ? - Présentation de la réglementation des établissements recevant du public (ERP), accessibilité aux personnes à mobilité réduite (PMR), réglementation des prestations de restauration et des vendanges touristiques.	Écoutent, répondent aux questions et prennent des notes.	Support de présentation (diaporama) Etablir une carte mentale au tableau au fur et à mesure des réponses puis faire des apports en complément.	Maintenir l'attention et la motivation. Respecter le cadre réglementaire propre à l'œnotourisme.
4	11h00 11h30 30mn	Être capable d'identifier les types de clientèles œnotouristiques et leurs attentes afin de proposer des offres en cohérence	Méthodes Active et de Découverte Exercice collaboratif en sous-groupe. (4 pax/groupe maxi)	<u>Consigne</u> : Chaque groupe devra effectuer des recherches sur l'une des catégories de clientèles œnotouristiques et identifier leurs attentes. Constitution aléatoire des groupes. Tirage au sort des catégories. Temps : 10mn.	Restitution à l'oral par chaque groupe. 5mn/groupe.	Support de présentation (diaporama) Se positionner en tant que guide et apporter des informations complémentaires	Rendre les apprenants actifs en phase chronobiologique de moindre réceptivité.
5	11h30 12H00 30mn	Être capable de restituer les contenus abordés et de faire un auto-diagnostic afin de renforcer le sentiment d'efficacité personnelle	Méthodes Active et Interrogative Quiz	Feedback de la séance. Evaluation intermédiaire de fin de séquence. Remédiation si nécessaire.	Répondent au quiz avec leurs téléphones portables. Font un auto-diagnostic. Signe la feuille d'émargement.	<u>Outil</u> : KAHOOT Accès via QR code. <u>Question</u> : Que retenir de ces informations pour une mise en pratique future ?	Réviser les contenus abordés pour favoriser la mémorisation.

FIN DE SÉANCE 1 – PAUSE DÉJEUNER

JOUR 1 - SÉANCE 2

Objectif de la séance : Être capable de réaliser l'analyse SWOT de son entreprise sur le thème de l'œnotourisme

Phases de la formation	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANT Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
1	13h00 14h00 1h00	Être capable d'identifier les 4 étapes fondamentales d'une analyse SWOT afin de poser les bases de sa stratégie et mener à bien son projet.	Méthodes Interrogative et expositive. Retour d'expérience.	Est-ce que parmi vous certains ont déjà été amenés à faire une analyse SWOT ? Si oui, pouvez-vous partager cette expérience. Définition et objectifs d'une analyse SWOT. Quand faut-il faire une analyse SWOT et pourquoi ? <u>Les 4 étapes fondamentales :</u> 1. Recherche des thèmes à prendre en considération. 2. Identification et classement des données impactant l'organisation. 3. Sélection et priorisation des forces, faiblesses, opportunités et menaces. 4. Elaboration de la stratégie.	Écotent, répondent aux questions et prennent des notes. Partages d'expériences entre pairs. Ressource : Matrice SWOT	Support de présentation. Anime les échanges sur les retours d'expérience. Expose les 4 étapes fondamentales. Explique comment utiliser la matrice.	Renforcer la cohésion de groupe pour l'étude de cas à venir. Insister sur l'importance de cette analyse pour la bonne conduite de son projet et de pouvoir positionner l'offre œnotouristique à concevoir.

PAUSE - 15 mn

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
3	14h30 16h30 2h00	Être capable de réaliser l'analyse SWOT d'un domaine viticole sur le thème de l'œnotourisme.	Méthode Active. Exercice.	<u>Consigne</u> : Réaliser en binôme l'analyse SWOT d'un domaine viticole sur le thème du développement d'une activité œnotouristique. <u>Durée</u> : 1h10 Restitution à l'oral avec en appui un visuel de la matrice complétée. 10mn/groupe.	Définissent le périmètre de l'analyse. Procèdent à des recherches et recueillent des données. Renseignent la matrice SWOT.	Enonce la consigne et fait reformuler pour s'assurer de la compréhension. Observe les groupes et se positionne en tant que facilitateur. Fait la synthèse de la restitution.	Favoriser la coopération entre pairs. Créer des conditions proches de la réalité. Faire prendre conscience de l'acquisition d'une compétence.
4	16h30 17h00	Être capable de restituer les contenus abordés et de faire un auto-diagnostic afin de renforcer le sentiment d'efficacité personnelle.	Méthode interrogative. Feedback.	Feedback de la séance. Que pouvez-vous retirer de cet exercice pour vos situations futures ? Qu'allez-vous mettre en pratique à votre retour en entreprise ?	Écoutent et répondent aux questions. Font un auto-diagnostic en individuel. Signent la feuille d'émargement.	Anime les échanges. Fait une synthèse de la journée et annonce le programme du lendemain.	Réviser les contenus abordés pour favoriser la mémorisation et renforcer la satisfaction personnelle.

JOUR 2 - SÉANCE 1

Objectif de la séance : Être capable de concevoir un storytelling captivant à l'image de son domaine.

Phases de la formation	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANT Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
1	9h00 10h15 1h15	Être capable d'appréhender les fondamentaux du storytelling : son fonctionnement, son intérêt et ses avantages.	Méthodes interrogative, active et expositive. Réveil pédagogique : Photolangage.	Présentation des objectifs et du programme de la journée. <u>Consigne</u> : Parmi ces cartes, choisissez celle qui évoque le plus le concept de storytelling pour vous. Puis expliquez pourquoi avoir choisi celle-là ? Introduction : Qu'est-ce que le storytelling ? Pourquoi l'utiliser, dans quels contextes ? Focus sur les principes de mémorisation, de séduction et de dimension émotionnelle. <u>Les 5 clés du storytelling</u> : Créer l'envie, poser l'intrigue, créer de l'émotion, de l'illustration, être crédible. Exemple concret d'un storytelling réussi en œnotourisme. (fil rouge)	Piochent une carte évoquant pour eux le storytelling. Expliquent pourquoi ils ont choisi cette carte. Écoutent, prennent des notes, posent des questions, répondent aux questions.	Support : Jeu de cartes oniriques « Dixit ». Étaler toutes les cartes sur une table. Inviter chacun.e à en piocher une et leur demander la raison de ce choix. Faire le lien avec le storytelling pour introduire la séquence. Exposer les fondamentaux et principes du storytelling.	Favoriser la prise de parole et les interactions en début de séance. Réactiver la dynamique de groupe. Donner du sens. Le storytelling est essentiel pour capter l'attention et créer une connexion émotionnelle avec ses clients.

PAUSE - 15 mn

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
2	10h30 12h00 1h30	Être capable de mettre en pratique les techniques et principes clés de la narration afin de construire son storytelling.	Méthodes interrogative, active et expositive. Atelier écriture	Rédiger un plan storytelling <u>Consigne :</u> 1. Déterminer les objectifs de sa présentation, les points à aborder et les messages clés à communiquer. 2. Rédiger le pitch de sa présentation avec une accroche narrative adaptée à son auditoire. 3. Assurez-vous que vous répondez à ces 3 questions : Quoi ? Comment ? Pour générer quoi ? 4. Faire vivre sa présentation : passer à la rédaction.	Écotent, répondent aux questions, prennent des notes et posent des questions. Réalisent l'atelier écriture en individuel. Utilisent des documents et données internes de leur entreprise. Signent la feuille d'émargement.	Expose les consignes relatives à l'atelier d'écriture. Répond aux questions. Supervise les apprenants et apporte son aide si besoin.	Mettre l'apprenant au plus près de sa situation professionnelle pour renforcer le sens donné à l'atelier. Utiliser des techniques narratives pour rendre l'histoire plus engageante. Un bon storytelling doit être authentique, émotionnel et informatif.
PAUSE DEJEUNER – 1h							

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
3	13h00 15h00 2h00	Être capable de présenter son storytelling à l'oral devant un auditoire de pairs afin de s'entraîner à la prise de parole en public.	Méthode active. Réveil pédagogique. Prise de parole en public. Feedbacks.	<p><u>Réveil pédagogique</u> pour remobiliser les notions et principes abordés le matin.</p> <p><u>Consigne</u> : A tour de rôle, chaque participant cite une notion ou principe en rapport avec le thème abordé le matin. Dès qu'un apprenant répète une notion déjà évoquée, il est éliminé. Durée : 5mn.</p> <p><u>Prise de parole en public</u> : Présentation individuelle à l'oral des storytelling de chacun des apprenants devant le groupe. Durée : 10mn.</p> <p>Feedbacks entre pairs.</p>	<p>Écotent, posent des questions. prennent des notes.</p> <p>Participent au réveil pédagogique.</p> <p>Présentent oralement leur storytelling.</p> <p>Font des feedbacks aux autres apprenants.</p>	<p>Donne la consigne et anime le réveil pédagogique.</p> <p>Commente chacun des storytelling, prodigue des conseils et axes d'amélioration.</p>	<p>Reconnecter les apprenants au contenu.</p> <p>Les Feedback permettent aux participants de progresser et de prendre conscience de leurs axes d'amélioration.</p> <p>Le storytelling est un outil puissant pour valoriser votre domaine, créer une expérience mémorable pour les visiteurs et les fidéliser.</p>
PAUSE - 15 mn							

N° Séquence	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
4	15h15 16h30 1h15	Être capable de définir un plan d'actions afin de mettre en œuvre une activité œnotouristique à son retour en entreprise.	Méthode interrogative, active et expositive. Brainstorming	Pourquoi un plan d'actions ? <u>Consigne du Brainstorming</u> : Quelles actions devez-vous mener pour mettre en place une activité œnotouristique ? Application de la méthode QQQOCP (quoi, qui, quand, où, comment et pourquoi).	Participent activement au Brainstorming. Ebauchent un plan d'action à valider avec leurs responsables hiérarchiques à leur retour en entreprise.	Anime le Brainstorming. Etabli en live le schéma du plan d'actions au fur et à mesure des réponses. Projection sur écran par rétro-projecteur.	Stimuler la créativité du groupe. Favoriser le transfert des acquis. Projeter les apprenants dans leur retour en entreprise.
5	16h30 17h00 30mn	Être capable de restituer les contenus abordés et de faire un auto-diagnostic afin de mesurer sa montée en compétences.	Méthode interrogative et Expositive. Débriefing.	Evaluation sommative. <u>Consigne</u> : Reprendre à l'identique les questions du questionnaire de positionnement de début de formation afin d'être en mesure de constater les écarts avant et après formation. Temps d'échanges à l'oral afin de faire un debriefing de la formation, d'identifier les axes d'amélioration. Questionnaire de satisfaction adressé 24 à 48h post-formation afin que l'apprenant prenne du recul.	Répondent au questionnaire d'évaluation et procède à leur auto-évaluation. Participent activement au debriefing. Complètent et renvoient le questionnaire de satisfaction sous 48h après réception. Signent la feuille d'émargement.	Annonce les conditions de l'évaluation. Anime le debriefing. Informe de l'envoi à froid du questionnaire de satisfaction. Informe du suivi du transfert des acquis en situation professionnelle à 3 et 6 mois post-formation.	Constater les montées en compétences. Favoriser la constitution d'une communauté entre pairs afin de conserver la dynamique de groupe.

Phase de la formation	Horaires Durée	Objectifs Pédagogiques	Méthodes & Techniques pédagogiques	Déroulement	APPRENANTS Actions, supports & outils	FORMATEUR Actions supports & outils	Messages clés et commentaires
3 et 6 mois après la formation.		Evaluer le transfert des acquis en situation professionnelle afin de mesurer l'efficacité et la pertinence de la formation.	Méthode interrogative.	Envoyer un questionnaire à l'apprenant et à son manager N+1 visant à mesurer à court et moyen terme la valeur ajoutée de la formation en situation professionnelle. Informé le commanditaire de l'atteinte des objectifs ou pas.	Complètent et renvoient le questionnaire sous 15 jours.	Crée et envoie le questionnaire aux intéressés. Analyse les données. Procède à une synthèse et l'adresse au commanditaire.	S'assurer du transfert des acquis en situation professionnelle. Mesurer l'efficacité de la formation.
Fin de la formation.							

