

VISION

FORMATION & CONSEIL
EXPERTISE "VIN & OENOTOURISME"

L'œnotourisme

Diversification des canaux de distribution pour
les acteurs de la filière vitivinicole.

Proposition d'intervention en formation

Lundi 25 novembre 2024



FORMATIONS VIN





FORMATIONSVIN

SOMMAIRE

1. PREAMBULE

2. LE COMMANDITAIRE

3. LES CONSTATS & BESOINS

4. LES ENJEUX & OBJECTIF DE VOTRE ORGANISME DE FORMATION

5. LES OBJECTIFS STRATEGIQUE & OPERATIONNEL DE LA FORMATION

6. LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

7. LE PROGRAMME DE LA FORMATION

8. LE PUBLIC CIBLE

9. LES ELEMENTS DE GESTION

10. LA REPARTION DES TACHES ET RESPONSABILITES

11. L' EVALUATION

12. LES CONDITIONS D'INTERVENTION

13. VISION – PARTENAIRE DE VOS FORMATIONS

PREAMBULE



FORMATIONSVIN

En date du 9 octobre 2024, nous nous sommes rencontrées dans vos locaux, afin de procéder à un entretien de pré-cadrage, visant à la rédaction d'un cahier des charges, à l'identification et l'analyse de votre/vos besoin(s) en formation actuel(s).

A cette occasion, j'ai identifié 2 objectifs distincts. Celui relevant des enjeux stratégiques pour votre organisme en matière d'innovation et de développement, et celui relatif aux acteurs de la filière vitivinicole. Ces derniers, subissant un contexte de crise économique depuis plusieurs années, vous ont fait remonter leur besoin de diversifier leurs canaux de distribution, et plus particulièrement celui de la vente directe au domaine, associée à la mise en œuvre d'activités oenotouristiques. Des activités pour lesquelles il leur est nécessaire d'être formés.

Vous avez fait appel à mes services car votre organisation est soucieuse de faire intervenir des formateurs experts dans les diverses thématiques que vous proposez à vos clients. J'ai donc le plaisir de vous adresser ci-dessous ma proposition d'intervention en formation.

LE COMMANDITAIRE



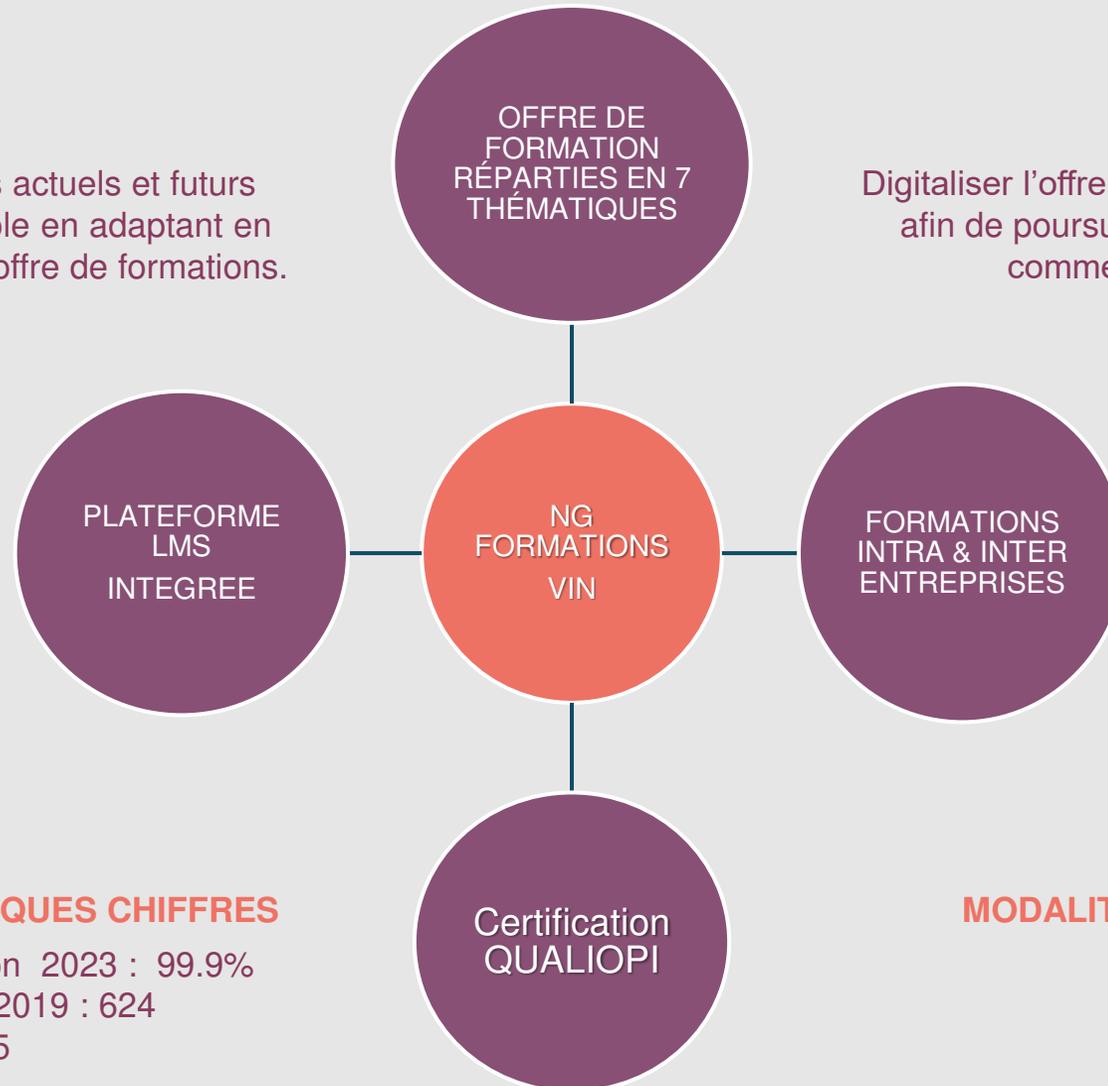
FORMATIONSVIN

VOTRE MISSION

Répondre aux défis actuels et futurs du secteur vitivinicole en adaptant en permanence votre offre de formations.

VOTRE STRATEGIE

Digitaliser l'offre de formation numérisable afin de poursuivre votre développement commercial à l'échelle nationale.



NG VIN EN QUELQUES CHIFFRES

Taux de satisfaction 2023 : 99.9%
Stagiaires depuis 2019 : 624
Expert-métiers : 25

MODALITES PEDAGOGIQUES

En centre de formation
En entreprise
A distance

LES CONSTATS & BESOINS



FORMATIONSVIN

COMMANDITAIRE

CONSTATS

- Ancrage commercial local historique.
- Evolution du secteur de la formation au profit des formats à distance digitalisés.
- Augmentation des demandes de formation à distance au niveau national.
- 2 offres de formation digitalisées en 2023 sur 70 offres proposées au catalogue.

BESOINS

- Proposer des offres de formation adaptées à l'évolution du secteur de la formation.
- Poursuivre le développement de nouveaux clients à l'échelle nationale.
- Accompagner les acteurs de la filière viticole en proposant une nouvelle offre de formation répondant aux contextes actuels.

ACTEURS DE LA FILIERE VITIVINICOLE

CONSTATS

- Contexte économique défavorable de la filière (aléas climatiques, concurrence internationale accrue, hausses des taxes import/export).
- Baisse de la consommation de vin en France.
- Remontées du terrain sur le besoin de diversifier les canaux de distribution.

BESOINS

- Développer l'œnotourisme pour diversifier les canaux de distribution des domaines viticoles.
- Fidéliser la clientèle en proposant des expériences immersives afin de créer du lien.
- Nécessité de faire monter en compétences les acteurs de la filière vitivinicole sur cette thématique.

LES ENJEUX ET OBJECTIF POUR VOTRE ORGANISME DE FORMATION



FORMATIONSVIN

ENJEUX

- Intensifier le développement commercial de l'offre de formation à distance afin d'innover et d'acquérir de nouveaux clients à l'échelle nationale.

OBJECTIF

- Digitaliser 10 nouvelles offres de formation à distance à l'horizon 2025.

LES OBJECTIFS STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL DE LA FORMATION



OBJECTIF STRATÉGIQUE

Soutenir et accompagner les acteurs de la filière viticole dans l'acquisition de nouvelles compétences afin de diversifier leurs canaux de distribution.

OBJECTIF OPERATIONNEL

Concevoir une offre de formation permettant le développement de l'œnotourisme au sein des exploitations vitivinicoles.

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION



FORMATIONSVIN

Objectif Pédagogique Global

Concevoir une activité oenotouristique afin de diversifier vos canaux de distribution et de fidéliser votre clientèle.

Objectifs Pédagogiques Partiels

1. Être capable de définir un plan d'action pour mettre en œuvre des activités oenotouristiques.
2. Être capable de distinguer les forces et faiblesses de l'entreprise.
3. Être capable de rédiger un storytelling.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION



FORMATIONSVIN

A
N
A
L
Y
S
E
R

A
P
P
L
I
Q
U
E
R

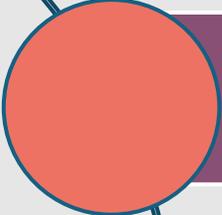
C
O
M
P
R
E
N
D
R
E

M
E
M
O
R
I
S
E
R

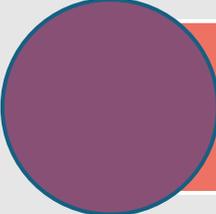
Séances	Contenus indicatifs
8	Concevoir et réaliser une activité œnotouristique.
7	Concevoir un storytelling percutant à son image.
6	Utiliser les techniques et principes clés de la narration
5	Définir les principes de base du storytelling.
4	Réaliser l'analyse SWOT de l'entreprise sur le thème de l'œnotourisme.
3	Enoncer les 6 conseils pour réaliser un SWOT.
2	Identifier les 4 étapes fondamentales d'une analyse SWOT.
1	Appréhender les enjeux stratégiques de l'œnotourisme.

- Parcours de formation mixte à distance, intégralement digitalisé, répondant à votre demande et objectif stratégique. 75% de méthodes actives.
- Durée totale de 14h réparties sur une période de 1 mois afin de mieux ancrer les apprentissages et de s'adapter au rythme professionnel des vignerons.
- Alternance de temps asynchrone (E-Learning) et synchrone (classes virtuelles) pour avancer en fonction de ses acquis, favoriser le travail en groupe, et profiter d'une communauté d'apprentissage entre pairs.

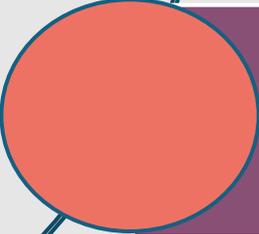
LE PUBLIC CIBLE



Effectif : 8 à 10 participants



Profils : chefs d'entreprises, employés commerciaux, vendeurs/vendeuses boutique de vins
Professionnels souhaitant développer leurs compétences professionnelles dans le but de participer au développement de l'entreprise.



PRÉREQUIS :

- Savoir utiliser un ordinateur pour suivre la formation à distance, utilisation du Pack Office, Canva .
- Avoir une expérience commerciale ou de vente B2C et en animation de dégustation de vin.
- Une expérience en communication/rédaction de contenu serait un plus.

LES ELEMENTS DE GESTION



GESTION DU TEMPS

- Durée : 14h réparties sur 1 mois.
- Planning : Planifier les sessions à des périodes propices pour le public cible.

MOYENS PEDAGOGIQUES & EQUIPEMENTS

1. Formateur

- Accès à la plateforme LMS et de ses outils « auteur » pour concevoir et animer les séquences de formation.
- Ordinateur et connexion Wifi pour animation et suivi.
- Casque, micro et 2^{ème} écran pour voir apprenants & contenus.

2. Apprenants

- Livrets pédagogiques.
- Ordinateurs, smartphones et connexion Wifi.

IMPACT ENVIRONNEMENTAL

- Le formateur n'étant pas certifié Qualiopi, il appartient à l'organisme de formation de procéder à l'établissement de ce document.

LA REPARTITION DES RÔLES & DES RESPONSABILITES

Répartition des Rôles et Responsabilités	Avant la formation	Pendant la formation	Après la formation
Rôle de la hiérarchie	<ul style="list-style-type: none"> - Faire le point avec le stagiaire sur ses compétences actuelles et celles qui sont visées. - Procéder à l'inscription des stagiaires. - Envoi par mail de la convocation à la formation. - Démarche de financement auprès des OPCO, etc... 	<ul style="list-style-type: none"> - S'assurer que le programme soit correctement soutenu et permette de réaliser les bénéfices attendus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire le point avec le stagiaire sur le transfert des acquis et compétences visées. - Favoriser la mise en œuvre du plan d'action à mener par le stagiaire à son retour. - Procéder au règlement de la prestation du formateur sur la base du devis validé.
Rôle du prestataire	<ul style="list-style-type: none"> - Conception ingénierie pédagogique - Adresser un questionnaire aux stagiaires afin de sonder leurs attentes. - Envoi d'un podcast pour stimuler leur motivation. - Envoi d'une capsule vidéo pour se présenter aux apprenants. 	<ul style="list-style-type: none"> - Animation de la formation. - Favoriser l'engagement du stagiaire et les interactions entre apprenants. - Procéder à des feedbacks réguliers - Faire émarger la feuille de présence signaler les absences à la hiérarchie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation à froid à 3 et 6 mois de distance de la formation, - Adresser à la hiérarchie les feuilles de présence. - Questionnaire de satisfaction à froid. - Apporter des actions correctives si nécessaire.
Rôle des stagiaires	<ul style="list-style-type: none"> - Retourner le questionnaire. - Ecouter et mémoriser le podcast du formateur. - Visionner la capsule vidéo. 	<ul style="list-style-type: none"> - S'engager à réaliser les exercices de E-Learning sur les temps asynchrone, - Participer activement aux classes virtuelles.. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en œuvre le plan d'actions, défini en formation, sur le terrain.

L'ÉVALUATION

Le modèle d'évaluation proposé ci-dessous servira d'outil de pilotage tout au long de la formation, afin d'évaluer les acquis progressivement, et de diagnostic post-formation.

- Evaluation des savoirs, compétences et attentes des apprenants en amont de la formation via un questionnaire afin d'évaluer le niveau de départ de chacun d'entre eux.
- Evaluations formatives intermédiaires à la fin de chacune des séquences sous forme de quizz afin de mesurer les résultats et de procéder à des actions correctives si nécessaire.
- Evaluation sommative à froid afin de permettre aux apprenants de prendre du recul sur le questionnaire de satisfaction.
- Evaluation à 3 et 6 mois post-formation afin d'évaluer les actions mises en place en situation professionnelle.

Dans le cas d'une formation suivie par un salarié de l'entreprise, il est recommandé au N+1 de procéder à un entretien post-formation, en complément de ces évaluations, afin de s'assurer de la montée en compétences de l'apprenant, et de favoriser la mise en œuvre du plan d'actions.

CONDITIONS D'INTERVENTION



FORMATIONS VIN

PROPOSITION COMMERCIALE

N°2024.125

Anne CANTINEAUX

11, rue des Aires
30131 PUJAUT
anne.cantineaux@outlook.fr
Code NAF : 8559A
N° de SIREN : 528 412 837

À l'attention de

NG FORMATIONS VIN
289 Avenue du Maréchal Foch
84100 ORANGE

Date

25/11/2024

Description	Quantité	Prix unitaire €	Montant €
Conception Ingenierie Pédagogique - 21h	21	80,00	1 680,00
Animation Formation - 14h	14	60,00	840,00

Sous-total H.T. 2 520,00

En cas de retard de paiement, application d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40€ selon l'article D 441-5 du code du commerce

Échéance

PAIEMENT A VALIDATION

Détails bancaires

Banque MA BANQUE PARIS
IBAN FR76 ABCDEFABCDEFABCDEF III

Conditions

En cas de retard de paiement, application d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40€ selon l'article D 441-5 du code du commerce

VISION

FORMATION & CONSEIL
EXPERTISE "VIN & OENOTOURISME"

VISION - PARTENAIRE DE VOS FORMATIONS

DOMAINES DE FORMATION

- Œnotourisme
- Sommellerie & Dégustation
- Réceptif & Évènementiels
- Techniques Vente de vin B2C
- Management & Coaching d'équipes

SOLUTIONS

- Formation Inter-entreprise
- Formation Intra-Entreprise
- Formation sur-mesure
- Formation E-Learning
- Digital Learning & Innovation

CONTACT

- VISION – Anne CANTINEAUX
- 06.08.05.97.76 – anne.cantineaux@outlook.fr

Pour plus d'informations à mon égard : [Profil LinkedIn](#)

VISION

FORMATION & CONSEIL
EXPERTISE "VIN & OENOTOURISME"

« Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va.

Sénèque

