



FORMATIONS

2026 - 2027

SOMMAIRE

GLOBAL EXPERTS CONSEIL	Page 4
MODÈLE PÉDAGOGIQUE DE NOS FORMATIONS	Page 5
LES INTERVENANTS	Page 6
EN QUELQUES CHIFFRES	Page 7
POURQUOI SE FORMER ?	Page 8
INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR NOS FORMATIONS	Page 9
SOMMAIRE DE NOS FORMATIONS	Page 10
FORM' ACTIONS	Page 11
FORMATIONS En distanciel	Page 42
FORMATIONS SUR	Page 44
MESURE	
ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES EN	Page 46
SITUATION	

GLOBAL EXPERTS CONSEIL

Conseil en stratégie de développement et en conduite du changement.

Global Experts Conseil (GEC), est un cabinet de conseil en stratégie de développement. Il a pour vocation d'assurer la pérennité et la valorisation des entreprises champenoises à travers des méthodes innovantes et efficaces.

Notre équipe d'experts, engagés et passionnés se mettent au service des acteurs de la filière Champagne pour mieux répondre aux défis qui s'imposent à elle.

ÉTUDE & AUDIT

Comprendre

La compréhension de l'environnement, des contextes et objectifs via l'identification des facteurs clés de succès.

FORMATION

Savoir

Le savoir qui permet d'écrire et de planifier les objectifs, puis entrevoir les leviers.

ACCOMPAGNEMENT

L'action

L'action nécessaire à la conversion d'un objectif en performance grâce au travail des facteurs déterminants.

Global Experts Conseil est un organisme de formation certifié et reconnu. L'ensemble des formations proposées par GEC sont éligibles à une prise en charge par les OPCO (Organismes de compétences).



La certification qualité à été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **Action de formation.**

MODÈLE PÉDAGOGIQUE DE NOS FORMATIONS

AVANT :

- Calendrier construit en commun pour compter sur la *présence de chacun*.
- Groupe de *10 à 15 participants* maximum.
- Formation *intra et inter-entreprise*.
- Possibilité de formation *individuelle ou sur-mesure*.

PENDANT :

- Séances d'une demi-journée ou d'une journée, sur un *format convivial*.
- Modèle *interactif et participatif*.
- Mise en situation par des *travaux et cas pratiques*.
- Intervention de *professionnels de la filière*.
- État d'esprit *bienveillant, sans jugement, chaleureux*.
- Remise d'un *support* à l'issue de la formation.

APRÈS :

- Séances espacées dans le temps afin de *mettre en application les apports de la formation* sur son exploitation.

Modalités d'inscription : nous contacter par mail ou par téléphone.

Prise en charge OPCO : nous contacter pour vérifier votre éligibilité.

LES INTERVENANTS

Adrien Asselin-Bouvet



Aurore Debruyne



Olivier Piazza



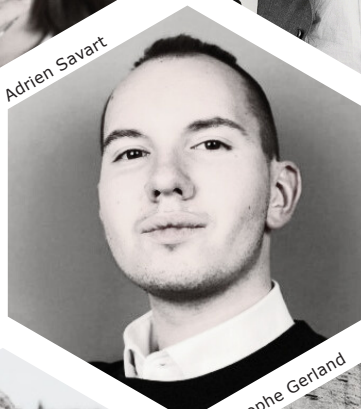
Clara Dominguez-Lété



Nathalie Gallois



Adrien Savart



Anne Dumont



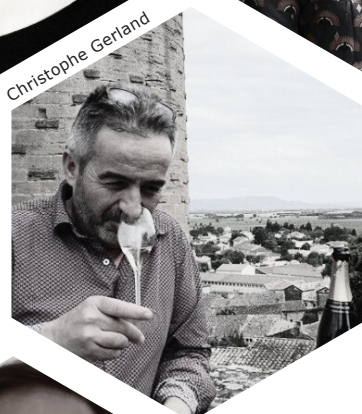
Guillaume Martin



Joël Rochard



Christophe Gerland



Jean Paul Mereaux



Béryl Pic-Paris



Carl Edmund Sherman

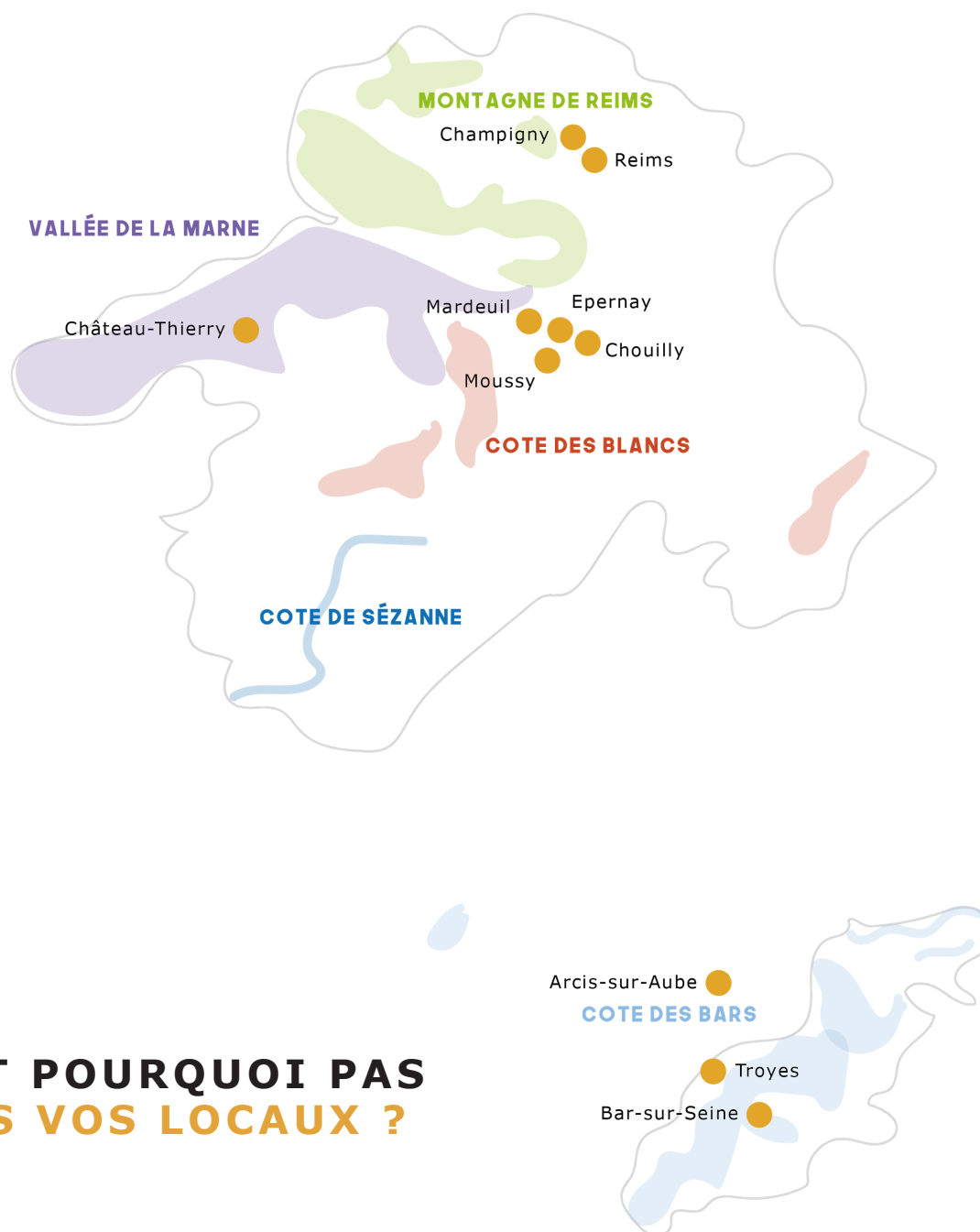


EN QUELQUES CHIFFRES

En 10 ans

Plus de **500 FORMÉS**
dans **50 GROUPES**

**DES FORMATIONS RÉALISÉES
DANS TOUTE LA CHAMPAGNE...**



**... ET POURQUOI PAS
DANS VOS LOCAUX ?**

POURQUOI SE FORMER ?

- Monter en compétences.
- Actualiser ses connaissances.
- Acquérir de nouvelles méthodes
- Bénéficier de retours d'expérience.
- Se mettre en situation pratique.

La Form'action

Grâce à un modèle pédagogique unique en Champagne, nos formations vous offrent une approche globale, répondant directement aux problématiques actuelles du marché afin de vous aider à augmenter votre performance et de vous donner des clés pour piloter votre organisation.

Pour aller plus loin et se perfectionner, nous vous proposons des formations de niveau 2 pour élargir vos compétences. Ces formations permettent à chacun d'optimiser la performance de son organisation.

Mises en situation, cas pratiques et échanges vous permettent de projeter directement les acquis.

MÉTHODOLOGIE DE NOS FORMATIONS

- Passer de la théorie à la pratique sur une problématique précise.
- Consacrer des temps de travail sur des thématiques prédéfinies.
- Augmenter votre performance en travaillant sur des cas concrets, exercices et jeux de rôles.

COMPRENDRE, SAVOIR, AGIR

INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR NOS FORMATIONS

PRÉREQUIS

Formations pluridisciplinaires pour adultes destinées à des professionnels.
Spécialisation dans la filière viti-vini.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Nos formations sont accessibles et adaptées aux personnes en situation de handicap.
Merci de nous contacter.

Inscription via un bulletin d'inscription auprès de GEC, signature de la convention, dépôt du dossier par GEC auprès des OPCO, démarrage de la formation.

Délais d'accès : 1 mois

TARIFS

Le coût horaire de la formation collective est à **partir de 30 € TTC** (selon la formation), avec une prise en charge partielle par les OPCO.
Pour tout projet de formation individuel, merci de nous contacter.

MOYENS MOBILISÉS

Formation en salle de réunion chez GEC, un partenaire ou un des participants pour un groupe de 15 stagiaires maximum, présentation sur un PowerPoint, échange sur paperboard, exercices et travaux pratiques, classeur remis pour prise de notes, quiz début et fin de formation.

ACCÈS DES LIEUX PAR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Toute personne en situation de handicap peut accéder à nos formations en présentiel ou en distanciel.

L'accessibilité est étudiée au cas par cas par notre référent handicap,
Adrien ASSELIN-BOUVET

POUR PLUS D'INFORMATION OU POUR VOUS INSCRIRE

Adrien ASSELIN-BOUVET

Gérant et Responsable du pôle formation

aasselin@globalexpertsconseil.fr | 06 14 04 21 36

SOMMAIRE DE NOS FORMATIONS

FORM' ACTIONS

Viticulture et oenologie.....	Page 12
Culture Champagne.....	Page 17
Commerce et marketing.....	Page 20
Communication.....	Page 25
Oenotourisme.....	Page 28
Gestion d'entreprise.....	Page 30
Management et leadership.....	Page 32
Bien-être au travail.....	Page 35
Langues étrangères.....	Page 38

FORMATIONS - EN DISTANCIEL

Le phygital.....	Page 43
------------------	---------

FORMATIONS SUR MESURE

Formations sur-mesure.....	Page 45
----------------------------	---------



FORM' ACTIONS





VITICULTURE ET OENOLOGIE



LES DÉFAUTS DU VIN - NIVEAU 1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principaux défauts des vins.
- Mieux les connaître pour mieux les prévenir.



PROGRAMME

1 séance de 7 heures

Séance 1 > Comprendre les défauts apportés par le raisin.

- > Analyser les déviations d'origine préfermentaire ou fermentaire.
- > Reconnaître les défauts survenant pendant l'élevage et la conservation.
- > Identifier les défauts apparaissant pendant le vieillissement.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec



Les acquis sont évalués grâce à un quiz.

Durant cette formation, vous serez proposés:

- > Une dégustation à l'aveugle de vins contaminés (blancs et rouges).
- > Une discussion sur les perceptions.
- > Des approfondissements (tests triangulaires, test d'appariement, détermination de seuil...).
- > Une présentation pour chaque défaut des molécules responsables.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Christophe GERLAND

Formateur, Œnologue, Ingénieur
Microbiologiste

Olivier PIAZZA

Consultant Sénior, Œnologue,
Ingénieur Agronome

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant connaître et
prévenir les défauts
des vins.

LES DÉFAUTS DU VIN - NIVEAU 2

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Approfondir la connaissance des défauts actuels les plus problématiques et fréquents.
- Connaître son seuil de perception sur ces défauts.



PROGRAMME

1 séance de 7 heures

séance 1 > Comprendre les contaminants fongiques des raisins.

- > Analyser les produits, déviations fermentaires et contaminants d'ambiance
- > Être capable de déterminer l'oxydation.
- > Identifier la réduction.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec



Les acquis sont évalués grâce à un quiz.

Durant cette formation, vous serez proposés :

- > Une dégustation à l'aveugle de vins contaminés (blancs et rouges).
- > Une discussion sur les perceptions.
- > Des approfondissements (tests triangulaires, test d'appariement, détermination de seuil...).
- > Une présentation pour chaque défaut des molécules responsables.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Christophe GERLAND

Formateur, Œnologue, Ingénieur
Microbiologiste

Olivier PIAZZA

Consultant sénior, Œnologue,
Ingénieur Agronome

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant approfondir leurs connaissances sur les défauts actuels, problématiques et fréquents des vins.

RISQUES MICROBIOLOGIQUES ET HYGIÈNE EN CUVERIE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principes fondamentaux du nettoyage et de la désinfection en œnologie.
- Savoir appliquer ces principes au cas des pompes à vin.
- Connaître les méthodes de nettoyage des autres matériels œnologiques.
- Apprendre les principales déviations liées à un défaut de nettoyage.
- Savoir identifier les différents points critique et contrôler l'efficacité de la procédure de nettoyage.

PROGRAMME

1 séance de 8 heures

Séance 1 > Connaissance des micro-organismes d'altération.

> Règles de base de l'hygiène, législation et produits de nettoyage.

> Défauts des vins associés à un manque d'hygiène, analyse sensorielle,

mécanismes de contamination, prévention.

> Contrôles d'efficacité de nettoyage et contrôles microbiologiques.

> Application aux différents matériels œnologiques.

> Etudes de cas concrètes et participation à un audit de terrain.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec



Les acquis sont évalués par un quiz en début et en fin de séance.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Christophe GERLAND

Formateur, Œnologue, Ingénieur
Microbiologiste

Olivier PIAZZA

Consultant Sénior, Œnologue,
Ingénieur Agronome

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant se former
aux risques
microbiologiques et à
l'hygiène en œnologie.

BRETTANOMYCES ET VINS PHÉNOLÉS

NIVEAU 1



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Actualiser ses connaissances sur les déviations phénolées.
- Comprendre les mécanismes d'apparition des Brettanomyces et les facteurs de développement.
- Savoir reconnaître les défauts à la dégustation.
- Identifier les points critiques en cave et mettre en place des actions préventives et curatives.
- Interpréter les résultats analytiques et faire le lien avec les décisions œnologiques.
- Raisonner l'utilisation des intrants (SO₂, chitosan...).
- Construire un plan d'action adapté à son exploitation.

PROGRAMME

1 séance de 7 heures

Séance 1 - Actualisation des connaissances (3 h)

- Rappel des mécanismes d'apparition et des germes responsables.
- Impacts aromatiques et perception par les consommateurs.
- Facteurs influents aux différentes étapes : raisins, FA, FML, élevage, pré-mise.
- Présentation de protocoles préventifs adaptés aux vinifications champenoises.
- Panorama des techniques analytiques récentes (cytométrie de flux, PCR quantitative...) et comparaison avec les méthodes classiques.
- Solutions d'élimination des Brettanomyces et des phénols volatils.

Séance 2 - Analyse sensorielle (1 h)

- Reconnaissance des molécules caractéristiques sur bandelettes et dans le vin.
- Travail sur les seuils de perception et l'effet matrice.
- Exercices de détection et de différenciation avec d'autres défauts.

BRETTANOMYCES ET VINS PHÉNOLÉS

NIVEAU 1



PROGRAMME (*la suite*)

1 séance de 7 heures

Séance 3 - Étude de cas pratiques (1 h 30)

- Interprétation des résultats analytiques.
- Définition des actions correctives et des précautions à chaque étape : raisins / fermentation / élevage / pré-mise.

Séance 4 - Partie pratique en cave (1 h 30)

- Techniques de prélèvements en cuves, fûts et foudres.
- Nettoyage et désinfection des points critiques.
- Contrôles d'hygiène par ATP-métrie et analyses microbiologiques.
- Mini-bilan hygiène avec rapport de résultats.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation. Tout au long des modules, des présentations interactives avec des exemples du monde viticole vous seront présentées.

LIEU

Reims, Épernay,
Chateau-Thierry,
Bar-sur-Aube

FORMATEUR

Christophe GERLAND
Ingénieur agron Oenologue,
Formateur

Olivier PIAZZA
Expert Filière Viti - vinicole,
Oenologue, Formateur

PUBLIC

Tout vigneron
élaborateur,
Œnologues, chefs de
cave, vigneron
expérimentés (RM),
techniciens de cave ou
de laboratoire.

ADAPTER SA PRATIQUE VINICOLE CHAMPENOISE AUX CHANGEMENTS CLIMATIQUES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les changements climatiques en Champagne.
- Connaître l'incidence des changements climatiques sur les terroirs viticoles Champenois.
- Répertoire des parades techniques envisageables pour s'adapter aux changements climatiques tout au long du cycle cultural.
- Connaître les contraintes réglementaires ainsi que les attentes sociétales.

PROGRAMME

1 séance de 8 heures

Séance 1 > Examen des historiques des données météorologiques en Champagne.

> Caractéristiques des Terroirs Viticoles Champenois.

> Inventaire des implications sur un cycle cultural :

Plantation, alimentation en eau, fertilisation; taille et palissage, travail du sol, protection de la vigne, maturation et système de récolte.



MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec

Les acquis sont évalués par un quiz en début et en fin de séance.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Franck MAZY

Consultant Viticole

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant comprendre comment adapter sa pratique viticole aux changements climatiques.

AMÉLIORER LA SANTÉ ET LA VIGUEUR DE LA VIGNE GRÂCE À L'APPROCHE PHYSIOLOGIQUE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Valider et approfondir les connaissances déjà abordées sur le fonctionnement de la plante et les stratégies de conduite déjà mises en place.
- Être capable de réaliser un diagnostic de santé sur un pied de vigne ou sur la totalité d'une parcelle.
- Être capable d'effectuer l'ensemble des gestes de conduite de la vigne permettant l'amélioration de la santé et de la résilience des vignes, mais également l'amélioration des récoltes.

PROGRAMME

Séances de 7 heures pour 21 heures au total

Séance 1: 7h en distanciel

- Mettre en place une architecture homogène
- Le choix des coupes
- Utiliser l'acrotonie comme un outil pour construire son cépage
- L'année de plantation.
- Accompagner la plante pour la mise en place de son architecture définitive
- Ebourgeonnage
- Maintien d'une dynamique apicale
- Construction grâce au palissage
- Protection du cambium
- Anticiper la formation du cépage
- Points de végétation
- Suppression des bourgeons

Séance 2: 7h en présentiel

- Réponses aux questionnements en reformulant les notions physiologiques, morphologiques et phénologiques non acquises pour ancrer les notions fondamentales.
- Reformulation synthétique des bons gestes de la construction et de l'entretien d'un cépage
- Mise en pratique sur le terrain
- Mise en situation de réalisation de différentes architectures, en fonction de différents objectifs.
- Rechercher des solutions collectivement en s'appuyant sur le potentiel de chaque terroir ainsi que de l'expérience et des objectifs des apprenants.
- mise en place d'un itinéraire technique sur plusieurs années à partir des analyses des problèmes rencontrés

Séance 3 : 7h en présentiel

- Détermination des éléments de diagnostic.
- Plante : feuilles, récolte, rameaux, sarments cep, racines,
- Parcelle : sol, environnement.
- Apprendre à "faire avec" plutôt que "lutter contre" en partant de la compréhension de l'existant
- Construction d'un outil de gestion: La fiche de gestion de parcelle contenant une fiche d'identité, un état des lieux.
- Mise en relief de l'impact des changements de pratiques :
- Piloter un équilibre entre fructification et mise en réserve
- Mise en pratique sur le terrain
- Réalisation d'un diagnostic général des parcelles en suivant la fiche de gestion.



MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices pendant et à l'issus de formation.



LES COUVERTS VÉGÉTAUX EN VITICULTURE : AGRONOMIE, DIAGNOSTICS ET ITINÉRAIRES TECHNIQUES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux de l'agroécologie et en identifier les principes
- Expliquer le fonctionnement d'un système de culture sur sol vivant
- Illustrer la mise en oeuvre d'un système de culture sur sol vivant
- Être capable de remettre en perspective et d'évaluer son système de production
- Être en capacité de comprendre et d'utiliser les concepts agronomiques, économiques et techniques permettant la réalisation d'un diagnostic de sa parcelle en vue de choisir une couverture végétale adaptée du sol
- Connaître et comprendre les ingrédients techniques permettant de construire un itinéraire technique de couverture végétale des sols
- Mesurer l'impact écologique, économique et sociale de ces pratiques à l'échelle de son outils de production, sur le court et moyen terme
- Être capable de collectiviser et valoriser sa démarche de progrès

PROGRAMME

3 Séances pour 18 heures et 30 minutes de formation au total

Séance 1: 4h30 en distanciel

- Cultiver sur sol vivant : concept clés (15min)
- Cahier des charges de l'agroécologie (2h30)
- L'agroécologie en pratique: quels modèles agricoles pour demain? (50 min)
- Dossiers de ressources complémentaires (1h10)

Séance 2 : 7h en présentiel

- Rappels sur les fondements agronomiques du sol vivant :
- Cycles du carbone et de l'azote
- Le cycle de la fertilité naturelle
- La matière organique du sol
- L'activité biologique du sol
- Transposition de la couverture végétale des sols et de la réduction du travail du sol à un système viticole
- Méthodologie pour la réalisation d'un diagnostic de parcelle

Séance 3 : 7h en présentiel

- Fonctions et principes techniques des couverts végétaux :
 - Introduction : engrais verts, couverts végétaux et enherbements spontanés
 - Les fonctions agronomiques, écologiques et techniques.
 - Rythme d'implantation et gestion de la concurrence
 - Le variétal et ses caractéristiques
 - L'implantation, la destruction et/ou l'entretien
 - Les coûts
- Atelier de co-construction d'itinéraires techniques types à partir des éléments techniques délivrées:
 - Concevoir en groupe des premiers essais de couverture végétale
 - Mettre en lien technicité végétale, contexte pédo-climatique, le cycle de production de la vigne et l'impact des MO sur la fertilité du système
- Evaluer les impacts de mes itinéraires selon plusieurs indicateurs/critères :
 - Le bilan humique : augmenter son taux de M.O.
 - La diminution des intrants : être le plus autonome possible
 - Les coûts financiers et le temps de travail
 - La gestion de l'eau
 - L'impact écologique : état sanitaire des cultures, mesure de la biodiversité,...



MÉTHODES D'ÉVALUATION

En partenariat avec

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices pendant et à l'issue de formation.



Il est très vivement conseillé à toute personne à mobilité réduite (PMR) ou en situation de handicap (PSH) de nous contacter avant toute inscription car nos formations comportent très fréquemment une pratique « Terrain » (ex. visite de fermes) et cette séquence peut être inaccessible en fonction du handicap.



CULTURE CHAMPAGNE



CULTURE

CHAMPAGNE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Les points clefs de l'élaboration du Champagne à la vigne et en caves.
- Parler Champenois
- Les chiffres clés du Champagne
- Mieux connaître les organisations champenoises et leurs histoires.
- Savoir mieux parler des champagnes.

PROGRAMME

2 séances de 7 heures

Séance 1 : **Genèse des terroirs en Champagne**

Module 1 - Parler Champenois

- La notion de terroir en Champagne
- 5 points clés pour élaborer un Grand Champagne
- Les temps forts de l'année viticole champenoise

Module 2 - Point clés de l'élaboration du champagne de la vigne à la cave

- Le Pressurage champenois
- Un assemblage méticuleux
- Tirage, Prise de mousse et vieillissement sur lattes
- Remuage et dégorgement

Conclusion : point clés du décret de l'AOC Champagne !

Dégustation : vins clairs

Séance 2 : **Les Hommes de la Champagne, une organisation exemplaire**

Module 1 - Organisation de la Filière

- Quelques chiffres clés de la Champagne.
- Dates de référence des organisations en Champagne
- Les vigneron en Champagne et leur Syndicat le SGV
- Les coopératives viticoles, leurs Unions et la Fédération des coopératives
- Les maisons de Champagne et leurs grandes marques
- Le comité Champagne

Module 2 - L'économie interne de la Champagne

- L'organisation interprofessionnelle et la Réserve Individuelle
- Les marchés du Champagne
- La Dégustation du Champagne et les codes de l'habillage d'une bouteille de champagne

CULTURE CHAMPAGNE



MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation. Tout au long des modules, des présentations interactives avec des exemples du monde viticole champenois vous seront présentées.

LIEUX

Reims, Epernay,
Château-Thierry,
Aube

FORMATEUR

Olivier PIAZZA

Expert Filière Viti - vinicole,
Oenologue, Formateur

Aurore DEBRUYNE

Experte en communication
et Marketing, consultante
filiale vin

PUBLIC

Gérants, vigneron et
salariés des
exploitations viticoles
qui souhaitent
développer leur
culture générale en
Champagne

PRINCIPES FORTS DE L'ÉLABORATION DU CHAMPAGNE

OBJECTIFS DE LA FORMATION



- Connaître les spécificités viticoles champenoises.
- Connaître et comprendre les points clefs de l'élaboration du Champagne.
- Assimiler le vocabulaire spécifique de l'élaboration du Champagne.
- Savoir transmettre les éléments principaux de l'élaboration du Champagne.
- Comprendre les principales règles de l'Appellation Champagne.

PROGRAMME

1 séance de 7 heures

Séance 1 > Connaître la petite histoire technologique de la Champagne.

- > Comprendre la notion de terroir appliqué au Champagne : Un vin profondément humain !
- > Comprendre les principes de la viticulture du champagne, une maturité spécifique.
- > Comprendre les raisons d'un pressurage si sophistiqué, la maîtrise de la vinosité et de l'acidité.
- > Connaître les finalités de l'assemblage en Champagne.
- > Être capable d'expliquer la prise de mousse, le vieillissement dans la fraîcheur des caves.
- > Être capable d'expliquer le remuage et le dégorgement, l'habillage champenois.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par un quiz lors de la séance.



LE CHAMPAGNE DANS LE MONDE DES EFFERVESCENTS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les autres segments du marché des vins effervescents.
- Mieux comprendre la place du Champagne sur ce marché.
- Connaître les différentes méthodes de vinification des vins effervescents.
- Connaître les typicités des vins effervescents français et étrangers.

PROGRAMME

2 séances de 7 heures

- Séance 1* > La place du champagne sur le marché des vins effervescents.
- > Les autres segments du marché des vins effervescents.
 - > Les différentes méthodes de production et d'élaboration des vins effervescents.
 - > Les autres vins effervescents français.
- Séance 2* > Les vins effervescents européens.
- > Les vins effervescents dans le Nouveau Monde.
 - > Quels points de différenciation pour le champagne.

Dégustation d'environ 15 vins au cours de la formation.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par des activités (quiz et « jeux »).

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Anne DUMONT

Experte Export et Valorisation,
Consultante, Formatrice

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant connaître le marché des vins effervescents et la place du Champagne sur ce marché.



COMMERCE ET MARKETING



DÉGUSTER ET EXPRIMER LE CARACTÈRE DE SES CHAMPAGNES

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les points clés fondamentaux de l'élaboration du Champagne.
- Apprendre à déguster les Champagnes.
- Assimiler le vocabulaire de la dégustation du Champagne.
- Être en capacité de se projeter dans le vin.
- Savoir parler de ses cuvées à ses prospects et clients.



PROGRAMME

4 séances de 4 heures

Séance 1 > Être capable de parler de la spécificité des terroirs champenois et de mettre des mots sur des sensations organoleptiques.

Séance 2 > Être capable de parler des principales étapes de la vinification et de déguster un vin tranquille.

Séance 3 > Être capable d'expliquer la méthode champenoise et de déguster un vin de champagne.

Séance 4 > Être capable d'expliquer la finition de la bouteille en champagne et de déguster un vin de champagne.

(Des aménagements sont possibles tant sur les thématiques que sur la durée de la formation).

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.



VENDRE MIEUX, PLUS ET DURABLEMENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Augmenter les ventes de Champagne.
- Fidéliser sa clientèle.
- Développer la vente à la propriété.
- Valoriser son champagne.
- Élaborer une communication cohérente.



PROGRAMME

11 séances de 4 heures, sur 11 mois

- Séance 1* > Les consommateurs de Champagne. Pourquoi valoriser ?
- Séance 2* > Comment développer sa marque et créer une image forte ?
- Séance 3* > Design & packaging.
- Séance 4* > Segmentation, ciblage et évènementiel.
- Séance 5* > Storytelling - Parler de soi, de son exploitation, de ses cuvées.
- Séance 6* > Travail pratique sur une cuvée expérimentale.
- Séance 7* > Politique prix - Construire des grilles tarifaires.
- Séance 8* > Les différents supports de communication print.
- Séance 9* > Le digital : site internet, réseaux sociaux & vidéos.
- Séance 10* > Généralités et diagnostic export.
- Séance 11* > Oenotourisme.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à la fin des 11 séances via l'exercice pratique de la cuvée expérimentale et via un test de connaissance.



AUGMENTER LA COMPÉTITIVITÉ DE SON ENTREPRISE EN MAITRISANT LA NÉGO-VENTE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les techniques de communication adaptées à la vente.
- Savoir gérer une situation de relation commerciale.

PROGRAMME

3 séances de 7 heures

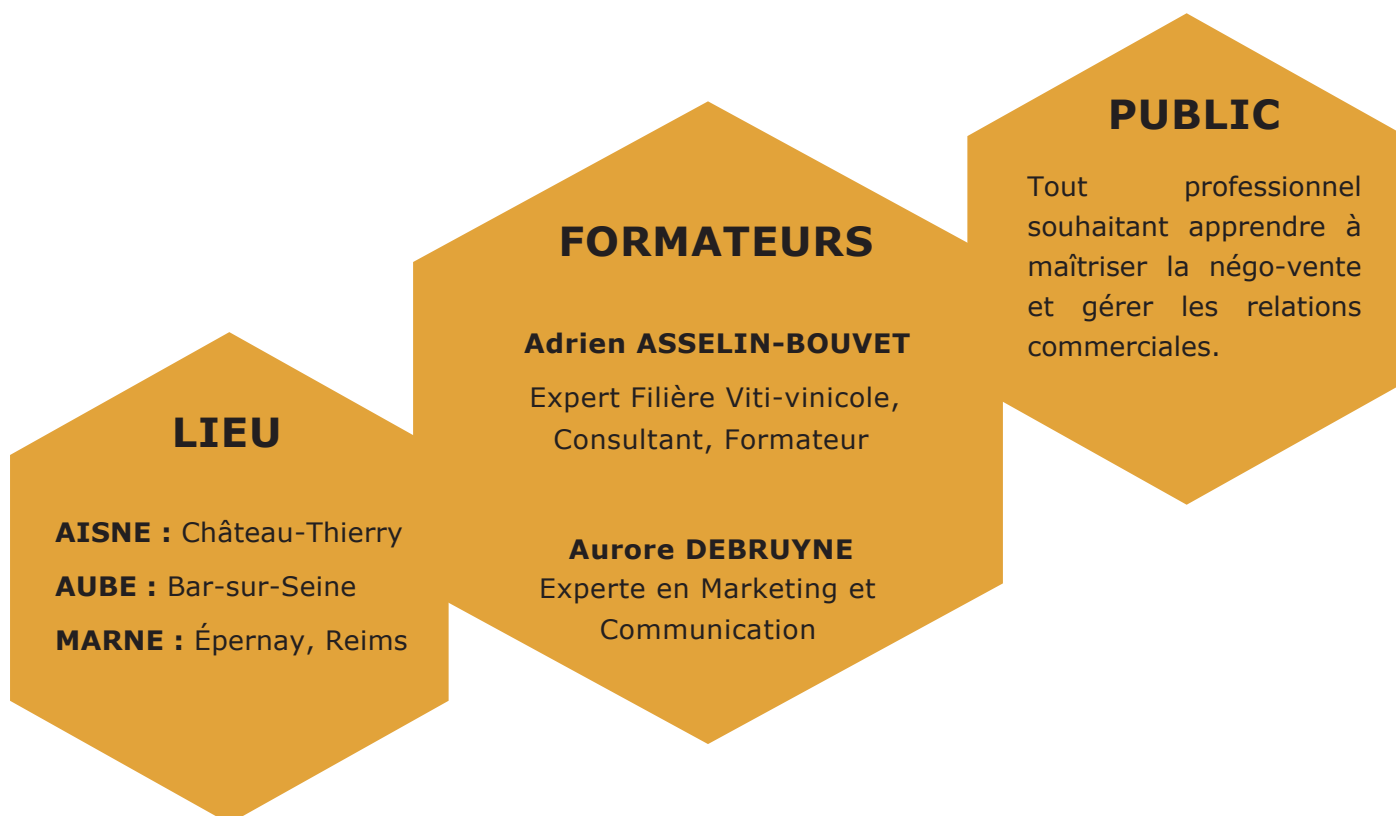
Séance 1 > Identifier et s'approprier des outils incontournables de la relation commerciale et de la négociation vente.

Séance 2 > Être capable de s'approprier la méthodologie des étapes clés d'une négociation bien menée.

Séance 3 > À partir des outils, méthodologie et points de repère appris préalablement, être capable d'appréhender avec empathie une négociation à la programmation neurolinguistique (PNL).

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des études de cas et des jeux de rôles.



GÉRER ET OPTIMISER SON FICHER CLIENT AFIN DE DÉVELOPPER VOS VENTES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Caractériser son portefeuille clients.
- Avoir une feuille de route simple et efficace.
- Savoir cibler ses meilleurs clients et établir un plan de fidélisation.
- Optimiser son logiciel CRM.
- Élaborer un suivi rigoureux.

PROGRAMME

6 séances de 4 heures

Séance 1 > Identifier ses différents types de clients : clients les plus fidèles, clients plus importants, zone géographique, fréquence de commande.

Séance 2 > Réalisation d'un planning de relance.

Séance 3 > Organisation d'une base de données via son logiciel commercial.

Séance 4 > Optimisation et organisation de ses tournées clients, mise en place d'une politique tarifaire de transport.

Séance 5 > Bien connaître ses clients pour pouvoir identifier des événements : invitation pour visite, lancement d'une nouvelle cuvée.

Séance 6 > Action de recommandation ou de parrainage pour capter une nouvelle clientèle.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par des exercices sur les logiciels CRM.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Aurore DEBRUYNE

Experte en Marketing et
Communication

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant comprendre comment gérer, optimiser et exploiter son fichier client pour développer ses ventes.



COMMUNICATION



ETRE MÉDIATIQUE : SAVOIR COMMUNIQUER À SES CLIENTS ET SES PROSPECTS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser son image et être à l'aise en tant que communicant.
- Apprendre à communiquer avec aisance.
- Adapter son discours face à une clientèle exigeante et volatile.
- Prendre conscience de ses singularités et de ses atouts.
- Développer sa force de conviction.
- Préparer sa prise de parole et apprendre à structurer son discours.

PROGRAMME

2 séances de 7 heures

Séance 1 > Travailler la première impression. Maîtriser son attitude et sa prise de parole en public. Identifier ses points forts et les mettre en valeur.

Séance 2 > Savoir construire son discours. Utiliser le langage, le lexique appropriés. Savoir exploiter ses atouts. Maîtriser son discours. Apprendre à s'adapter selon les différentes situations.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués pendant les deux séances par des exercices, des mises en situation, et entre les séances par des mises en pratique.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Aurore DEBRUYNE

Experte en Marketing et
Communication

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant
apprendre l'art de la
communication
auprès de ses clients
et prospects.

UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Créer et paramétrer ses profils à objectif professionnel.
- Utiliser les clés du référencement pour apparaître sur un maximum des recherches internet.
- Optimiser ses sites et réseaux sociaux pour augmenter sa visibilité.
- Connaitre les clés et les pièges du digital.
- Savoir analyser ses résultats et appliquer des actions d'optimisation.

PROGRAMME

4 séances de 4 heures

Séance 1 > Les réseaux sociaux dans sa stratégie de communication.

Séance 2 > À la conquête de Facebook.

Séance 3 > Instagram, un réseau d'image.

Séance 4 > LinkedIn : construire et entretenir son réseau.

Devenir indépendant et performant dans sa stratégie multicanale.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.





OENOTOURISME



FAIRE DE L'OENOTOURISME UN OUTIL D'ATTRACTIVITÉ POUR SON EXPLOITATION



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'adapter aux nouvelles exigences du visiteur.
- Créer ou réinventer son offre œnotouristique.
- Faire de l'activité d'accueil une source de valeur ajoutée pour le domaine viticole.

PROGRAMME

4 séances de 7 heures

Séance 1 > Environnement œnotouristique et émergence de projet.

Séance 2 > Connaître les leviers de mise en marché de son offre œnotouristique, s'approprier la culture du Champagne.

Séance 3 > Travailler son discours, développer une approche différente de la dégustation.

Séance 4 > Règlementation des activités d'accueil sur l'exploitation.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.





GESTION D'ENTREPRISE



ANTICIPER ET RÉUSSIR SA TRANSMISSION



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Anticiper** les enjeux à long terme : prévision des étapes cruciales, gestion proactive des actifs et préservation du patrimoine.
- **Préparer** une transition harmonieuse : identifier les solutions adaptées à chaque situation, notamment en matière de succession familiale ou de cession extérieure.
- **Réussir** la transmission en optimisant les aspects financiers, fiscaux, et humains, tout en évitant les écueils liés à la mauvaise planification.

PROGRAMME

2 Séances de 7 heures pour 14 heures au total - en présentiel

Séance 1 : 3h30 Introduction à la transmission et des thèmes importants

- Apprendre à réaliser un bilan personnel et patrimonial
- Rédiger un bilan/diagnostic de la situation
- Comprendre ce que cela implique et représente de bien transmettre
- Une réflexion sur le sens de la transmission et sur les aides disponibles

Séance 2 : 3h30 Les fondamentaux de la transmission

- Introduction aux bases techniques et juridiques de la transmission
- Comprendre les implications patrimoniales et fiscales
- Appréhender les concepts clés de la transmission
- Comprendre comment dissocier l'entreprise du patrimoine foncier

Séance 3 : 7h Approfondissement des méthodes de transmission

- Élaborer un plan d'action
- Construire une stratégie pour renforcer la valeur économique de son exploitation
- Décrire les dispositifs d'optimisation de la transmission

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

LIEU

AISNE : Château-Thierry
AUBE : Bar-sur-Seine
MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien SAVART
Conseiller en Gestion de Patrimoine
Adrien ASSELIN-BOUVET
Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant gérer et optimiser l'aspect patrimonial de son entreprise.

GESTION ET OPTIMISATION PATRIMONIALE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier ses besoins, ses perspectives d'évolution et sa situation patrimoniale.
- Connaître et utiliser les outils patrimoniaux les plus adaptés à son entreprise.
- Anticiper la transmission de son exploitation.
- Intégrer des compétences fiscales, comptables, civiles et patrimoniales utiles à sa situation.

PROGRAMME

5 séances de 4 heures

Séance 1 > Préparer sa retraite : les différents régimes, anticiper son départ, identifier les solutions de compléments de revenus.

Séance 2 > Préparer la transmission de son exploitation : comprendre les différents modes de transmission de l'entreprise d'exploitation et du foncier pour choisir les solutions les mieux adaptées à son entreprise.

Séance 3 > Comprendre l'impact fiscal des différentes structures d'exploitation pour être capable de choisir le statut juridique le plus approprié à son projet professionnel.

Séance 4 > Identifier les problématiques pouvant subvenir en cas d'incapacité ou de disparition de l'exploitant.

Séance 5 > Évaluer ses besoins de trésorerie et identifier les solutions de rémunération de la trésorerie d'exploitation.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien SAVART

Conseiller en Gestion de Patrimoine

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant gérer et optimiser l'aspect patrimonial de son entreprise.

MANAGEMENT DES EXPLOITATIONS VITICOLES



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Travailler sa marque employeur afin d'attirer des candidats et savoir définir son besoin
- Appréhender le recrutement d'un salarié, apprendre à se démarquer pour séduire de nouveaux talents et les fidéliser
- Savoir intégrer un salarié et le manager
- Être en mesure de fidéliser ses salariés

PROGRAMME

4 séances pour 28 heures totales dont 4 heures d'accompagnement individuel pris en charge par VIVEA

Séance 1 (7h00) **Travailler sa marque employeur afin d'attirer des candidats et savoir définir son besoin**

- > Comprendre la marque employeur
- > Promouvoir sa marque employeur
- > Définir ses besoins avant de recruter

Séance 2 (7h00) **Recruter un salarié, apprendre à se démarquer pour séduire de nouveaux talents et les fidéliser**

- > Rédiger une fiche de poste
- > Rédiger une offre d'emploi
- > Diffuser une offre via différents canaux > Les entretiens de recrutement

Séance 3 (7h00) **Intégrer un salarié et le manager**

- > Préparer l'arrivée du salarié et l'accueillir.
- > Construire un plan d'intégration.
- > Définir son profil de manager et d'employé. > Améliorer sa posture de manager
- > Gérer des conflits

Séance 4 (7h00) **Fidéliser ses salariés**

- > Comprendre les nouvelles attentes des salariés
- > Développer une coopération efficace
- > Mettre en place une politique de fidélisation pour développer le bien-être

MANAGEMENT DES EXPLOITATIONS VITICOLES



Séance en individuel (4h00) **Affiner la problématique du stagiaire**

- > Mettre le stagiaire en position réflexive pour réfléchir, se questionner et trouver ses propres solutions pour résoudre sa problématique
- > Faire établir un plan d'actions par le stagiaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Supports de présentation PPTX, ateliers pratiques en séance, partage d'expérience.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Aurore DEBRUYNE

Experte en Marketing et
Communication

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

PUBLIC

Viticulteurs, employeurs
de main d'œuvre en
Champagne.



MANAGEMENT ET LEADERSHIP

COMMENT ÊTRE UN BON MANAGER



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender les singularités et les motivations de chaque individu pour mieux les embarquer dans un projet collectif.
- Organiser et optimiser le temps de travail des équipes,
- Communiquer de manière efficace des objectifs et des directives,
- Être en mesure de fixer des priorités aux actions,
- Accompagner les collaborateurs dans l'atteinte d'objectifs communs.

PROGRAMME

3 séances de 7 heures

Séance 1 > Rôles et responsabilités d'un cadre dans une entreprise.

- > Introduction générale au Management et au Leadership.
- > Se connaître et prendre le temps de comprendre ses collaborateurs.

Séance 2 > Mobiliser son équipe autour d'un projet collectif.

- > Communiquer efficacement avec son équipe.
- > Gérer les priorités de son équipe et déléguer efficacement.

Séance 3 > Accompagner les collaborateurs dans la réalisation des objectifs de l'organisation.

- > Gérer les situations critiques (prévoir, mesurer, réguler).

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par un quiz lors de la séance.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Guillaume MARTIN

Docteur en Sciences de Gestion, Expert en Management et Leadership

Adrien SAVART

Conseiller en Gestion de Patrimoine

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant acquérir les connaissances nécessaires à un bon management.

COMMENT ÊTRE UN BON LEADER

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les connaissances nécessaires à un bon leadership.
- Mieux se connaître en tant que dirigeant, comprendre les autres et être ouvert au monde.
- Incarner un projet à long terme, cohérent, enthousiasmant qui entraîne celles et ceux à qui l'on s'adresse.



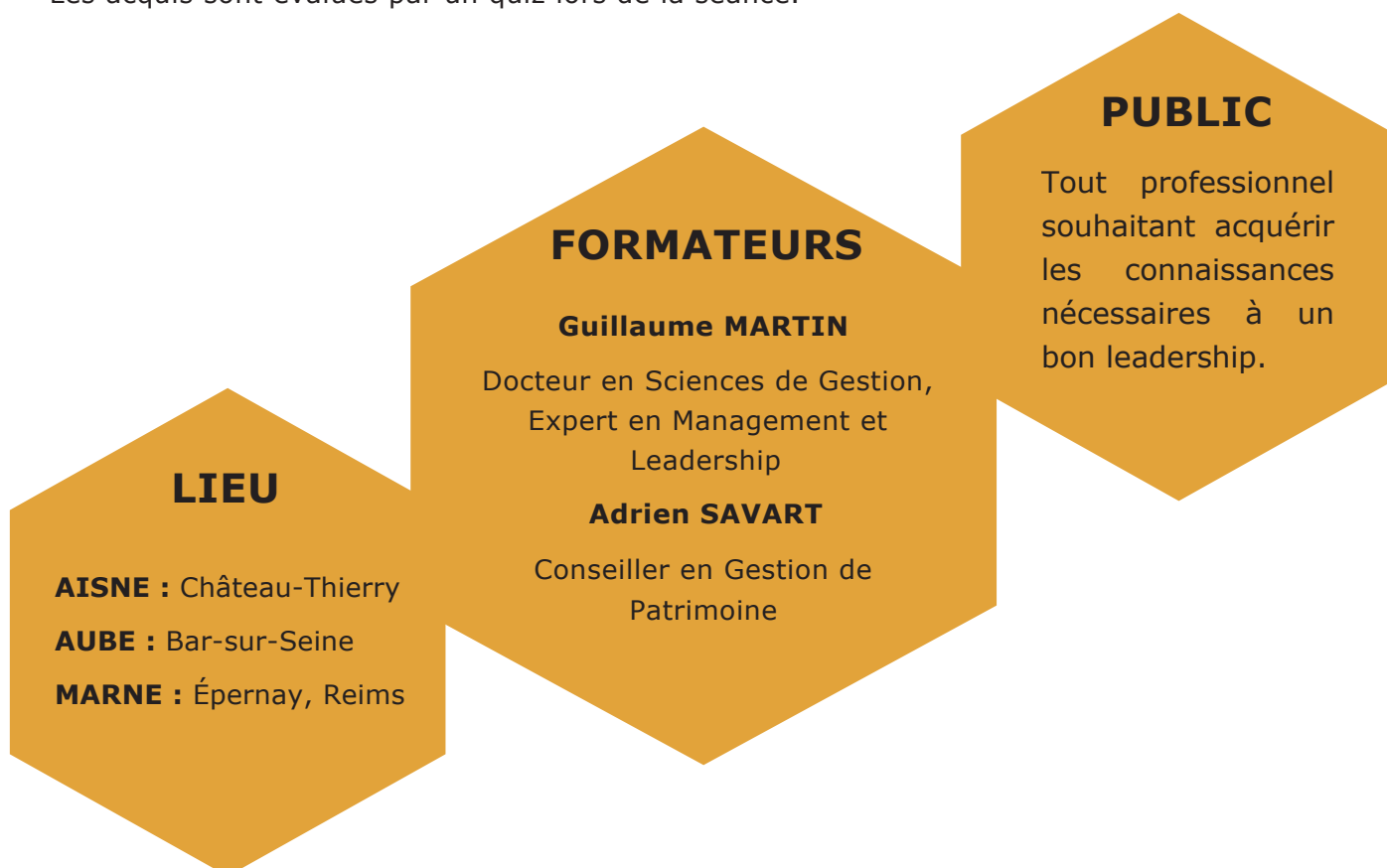
PROGRAMME

2 séances de 7 heures

- Séance 1* > Comprendre le management et ses différents styles.
- > Intervention d'intervenants extérieurs (sportifs, militaires, artistes...) qui apporteront leur vision et définition du leadership et du leader.
- Séance 2* > Photolangage : les participants réunis en groupes devront choisir une photo représentative du leader (ou leadership) et la présenter au reste du groupe.
- > Comprendre le rôle et les responsabilités du leader vis-à-vis de son équipe.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués par un quiz lors de la séance.





BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL



MIEUX VIVRE AU QUOTIDIEN EN GÉRANT SON STRESS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les mécanismes du stress
- Maîtriser les techniques pour gérer son stress

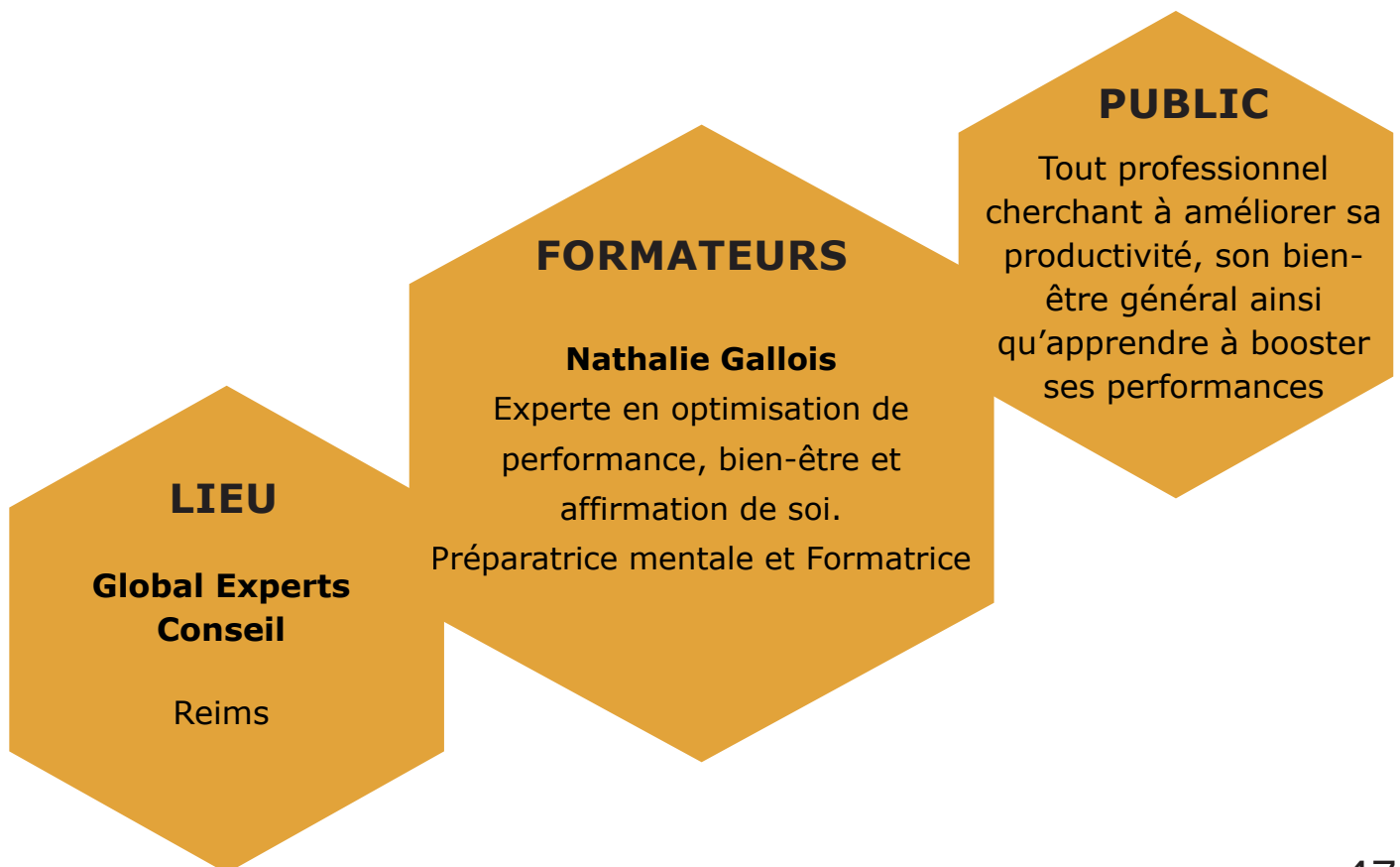
PROGRAMME

Journée 7h

- Comprendre les réactions face au stress
- Les 3 niveaux de stress : alarme, résistance, épuisement
- Identifier ses facteurs de stress
- Comprendre le lien entre émotions et stress
- Réduire son stress en développant sa capacité d'adaptation
- Trouver la sérénité au quotidien grâce à des techniques de respiration et de relaxation

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation:



DÉVELOPPER SES CAPACITÉS DE CONCENTRATION



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les mécanismes de la concentration
- Mieux se connaître pour mieux se concentrer
- Mobiliser ses capacités de concentration

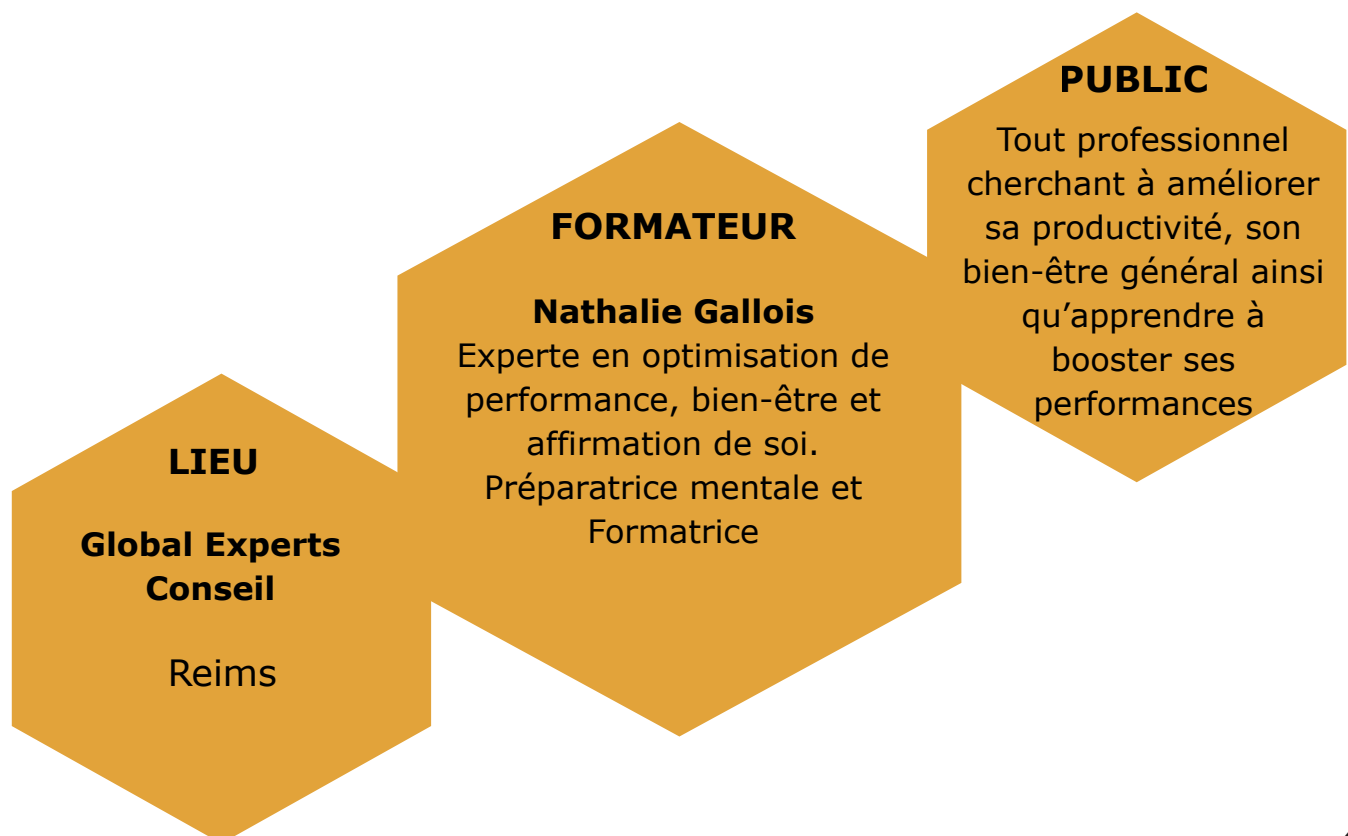
PROGRAMME

Journée 7h

- Distinguer concentration et attention
- Cerner les différents types d'attention
- Faire le lien entre stress, émotions et concentration
- Se centre, se recentrer, se concentrer
- Découvrir le rôle clé de la respiration
- Apprendre à organiser son travail pour optimiser sa concentration

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation.





LANGUES ÉTRANGÈRES



ANGLAIS VITI-VINI - NIVEAU 1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de mener une visite de cave et de vignoble.
- Parler du travail de la vigne et de la vinification.
- Animer une dégustation.



Apprentissage du vocabulaire professionnel de base et révisions, acquisition des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.

PROGRAMME

5 séances de 4 heures

Séance 1 > Techniques de vinification (vocabulaire et outils) dans une salle de formation.

Séance 2 > Mener la visite de cave chez un vigneron – Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

Séance 3 > Savoir parler du travail de la vigne (vocabulaire et outils) - dans une salle de formation.

Séance 4 > Mener une visite de vignoble. Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

Séance 5 > Mener une dégustation, expliquer les accords mets et vins – Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Carl Edmund SHERMAN

International Business
Development Manager

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant apprendre à parler des aspects viti-vini en anglais à ses clients.

ANGLAIS COMMERCIAL - NIVEAU 1

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir se présenter, sa maison, ses cuvées.
- Réaliser des ventes et traiter les aspects logistiques.
- Négociation commerciale.

Apprentissage du vocabulaire professionnel de base et révisions, acquisition des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.

PROGRAMME

5 séances de 4 heures

Séance 1 > Savoir se présenter, présenter sa maison et son exploitation.

Séance 2 > Administration des ventes, recevoir et répondre à une demande d'information.

Recevoir et confirmer une commande.

Séance 3 > Gérer la logistique, les retours, les réclamations.

Séance 4 > Organiser une réunion, une visite, un stand sur salon professionnel.

Séance 5 > Négociation commerciale.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Carl Edmund SHERMAN

International Business
Development Manager

PUBLIC

Tout professionnel souhaitant apprendre l'anglais dans le but de le mettre en pratique dans des situations commerciales.



ANGLAIS VITI-VINI - NIVEAU 2

COMMERCIAL & TECHNIQUE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Perfectionner l'aisance orale.
- Interagir avec ses clients à travers les différents supports de communication.
- Enrichir le vocabulaire professionnel.

Enrichissement du vocabulaire technique et professionnel, approfondissement des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.

PROGRAMME

8 séances de 4 heures

Séance 1 > L'accueil en Champagne, les différents vignobles champenois, votre maison, vos cuvées.

Séance 2 > Relations clientèles (administration des ventes et communication).

Séance 3 > Participer à un salon à l'étranger et gérer l'après-salon.

Séance 4 > Technique et vinification, faire visiter sa cave à un importateur.

Séance 5 > Mener une visite de vignoble, expliquer le travail de la vigne.

Séance 6 > Savoir mener une dégustation : œil, nez, bouche.

Séance 7 > Identifier le profil du vin et définir des accords correspondant.

Séance 8 > Maîtriser l'accueil, la visite, la dégustation et la relation client en anglais.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.

LIEU

AISNE : Château-Thierry

AUBE : Bar-sur-Seine

MARNE : Épernay, Reims

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET

Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Carl Edmund SHERMAN

International Business
Development Manager

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant améliorer
leur aisance à l'oral et
enrichir son vocabulaire
professionnel.

HOSTING AT THE ESTATE



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à se préparer pour mieux gérer la réception clients en anglais
- Découvrir les différents types de clients pour mieux répondre à leur besoins
- apprendre à construire un discours commercial accessible et percutant

PROGRAMME

1 séance de 4 heures

Cette formation a pour but de donner une base solide aux vignerons qui souhaitent recevoir des clients étrangers au domaine.

Peu importe le niveau d'anglais, il est tout à fait possible de mettre en place des outils pour améliorer la qualité de vos visites.

Module 1: Comment se préparer pour accueillir les clients en anglais?

- Outils et Conseils pour une Préparation Optimale :

-Importance de la préparation pour un accueil efficace.

-Outils linguistiques et technologiques à disposition (applications de traduction, glossaires, etc.).

-Conseils pour développer sa confiance en parlant anglais (pratique, écoute active, etc.).

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation.

LIEU

Sur le lieu du domaine
ou au sein de nos
bureaux chez GEC

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET
Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Clara DOMINGUEZ
Formatrice en anglais

PUBLIC

Tout professionnel
souhaitant améliorer
leur aisance à l'oral et
enrichir son vocabulaire
professionnel.

INTRODUCE YOUR CHAMPAGNE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Présenter les différents cépages et leurs caractéristiques :

- Définir les différents types de Champagne
- Maîtriser la dégustation : l'oeil, le nez, la bouche
- Accords mets / vins
- Traduction fiches techniques



PROGRAMME

1 séance de 2 heures

- Etre capable de parler de la spécificité des terroirs champenois
- Être capable de parler des principales étapes de la vinification et de déguster un vin
- Etre capable d'expliquer la méthode champenoise

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation.

LIEU

**Global Expert Conseil
ou sur le lieu du
Domaine**

FORMATEURS

Adrien ASSELIN-BOUVET
Expert Filière Viti-vinicole,
Consultant, Formateur

Clara DOMINGUEZ
Formatrice en anglais

PUBLIC

Gérants, vigneron et salariés des exploitations viticoles qui seraient impliqués dans le projet export de l'entreprise.



FORMATIONS

EN DISTANCIEL



LE PHYGITAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principaux réseaux sociaux.
- Être capable de mettre en place une stratégie digitale cohérente.
- Comprendre la gestion relation client.
- Comment faire de ses clients des ambassadeurs dynamiques.
- Pouvoir promouvoir et vendre à distance grâce au digital.



PROGRAMME

6 séances de 2 heures sur Zoom et 2 séances de 4 heures en présentiel.

PARTIE 1 : DÉFINITION DU DIGITAL ET SON UTILISATION

Séance 1 (2h) > Le digital de nos jours (tendances, chiffres, outils).

Séance 2 (2h) > Focus sur le site Internet et le site e-commerce, utilité du référencement.

Séance 3 (2h) > Focus sur les principaux réseaux sociaux, leurs enjeux.

Séance 4 (4h) > Construire une stratégie digitale : animer ses réseaux, créer du contenu...

Séance 5 (2h) > Définir une approche de communication multicanal / multisupport, synchroniser tous ses supports de communication.

PARTIE 2 : LE FICHER CLIENT ET SON UTILISATION

Séance 6 (2h) > La gestion et la fidélisation de la relation client par le digital.

Séance 7 (2h) > Le sourcing et l'exploitation des coordonnées digitales. Organiser son fichier client.

Séance 8 (4h) > Faire de ses clients des ambassadeurs dynamiques. Les liens durables du phygital.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués grâce à des quiz et exercices tout au long de la formation.





FORMATIONS **SUR MESURE**



FORMATIONS SUR MESURE

Global Experts Conseil met tout son savoir-faire pédagogique et son expérience terrain au service de votre montée en compétences et celle de vos salariés. Nous pouvons ainsi créer des programmes de formations sur mesure (format, durée, contenu...) répondant à vos besoins.



Nous développons pour vous des formations, voyages d'étude et séminaires adaptés à vos objectifs stratégiques d'entreprise (leadership, team building, gouvernance, performance...).



N'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez obtenir des renseignements ou si vous souhaitez démarrer une formation.

Adrien ASSELIN-BOUVET

Gérant et Responsable du pôle formation

aasselin@globalexpertconseil.fr

06 14 04 21 36

Accessibilité des personnes en situation de handicap



Si la formation a lieu dans votre entreprise, suite à votre prise de contact, Béryl Pic - Paris, notre référente handicap s'adressera au responsable formation afin d'identifier et mettre en place des solutions d'aménagement. Elle s'assurera avant la formation que les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite soient respectées sur le lieu de formation.

Si la formation a lieu dans une salle mise à disposition par notre centre de formation, nous nous assurons que le lieu de formation respecte les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référente handicap afin qu'elle puisse mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir des adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

Référente Handicap : **Adrien ASSELIN-BOUVET**

Contact Process Handicap :

CAP EMPLOI 51- 45 rue Louis Pasteur la Neuville, 51100
+ 03 26 77 17 67
s.gerard@capemploi51.com

Contact GEC :

Global Experts Conseil - 11 rue Goïot,
51100

aasselin@globalexpertsconseil.fr

+33 (0)6 14 04 21 36



Notre expertise, Votre réussite



Global Experts Conseil

11 Rue Goïot - 51100 Reims
+33 (0)6 14 04 21 36 -
aasselin@globalexpertsconseil.fr
www.globalexpertsconseil.fr