

FORMACODE : 46270

5 JOURS (35H)

Objectif pédagogique : Maitriser la méthodologie de création d'un projet oenotouristique**Objectifs opérationnels :** Etre capable de monter une stratégie oenotouristique rentable, prête à être mise en place .

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux personnes amenées à créer ou gérer des projets oenotouristiques (Gérants, salariés, demandeurs d'emploi, auto-entrepreneurs,...)

Cette formation est spécialisée dans le monde du vin et associés (vigneron, caviste, agence oenotouristique, restauration, bar à vin ...)

PRÉ-REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour toutes les situations de handicap, merci de nous contacter le plus en amont possible (1 mois) pour étudier la faisabilité et l'adaptation de la formation : logistique, pédagogie et animation de la formation.

PROFIL DE VOTRE FORMATEUR

Cette formation est assurée par :

Une consultante en communication dans le vin ayant plus de 10 ans d'expérience .

PARTICIPANTS

Cette formation est assurée pour des groupes entre 1 et 5 personnes

FORMATION PROFESSIONNELLE

Attestation remise par Atout Terroir

INSCRIPTIONS ET DELAIS D'ACCES

L'inscription se fait par email après un entretien mail/téléphone auprès de l'équipe de Atout Terroir qui valide la faisabilité et la pertinence du projet de formation selon les pré-requis établis. Un programme et un devis sont envoyés. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours .

LIEU

Cette formation peut être assurée en entreprise ou au centre de formation Atout Terroir

5 rue de la Lucques

34725 Saint André de Sangonis (à 20 min de Montpellier)

CONTACT

Pour les inscriptions et les demandes de renseignement veuillez contacter :

Josselin MENDIGAL - Responsable pédagogique

Laetitia MATHIEU - Gérante

Mail : contact@atout-terroir.com

Téléphone : 07 82 55 14 72 / 06 95 09 00 47

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Modalités pédagogiques :

Cas pratique de création d'une stratégie de communication et de réseaux sociaux selon le projet du stagiaire. Méthode de l'incident et discussion collective . Si le stagiaire n'a pas de projet défini, le formateur lui remettra un cas pratique réel de création d'un projet oenotouristique pour un vigneron, un restaurateur ou une agence réceptive.

Matériel utilisé :

Supports de formation .

Documents remis au stagiaire :

Manuels de formation "Mon projet oenotouristique" - Powerpoint

Rôle du formateur :

Évaluer les compétences - Évaluer les acquis - Apports théoriques -Animation de groupe dans le but de faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative

MODALITÉS DE SUIVI ET D'EVALUATION DES STAGIAIRES ET DES FORMATEURS

Suivi des stagiaires :

Attestations de présence, attestation d'entrée en formation et attestation de fin de formation

Evaluations des stagiaires en début et fin de formation :

Autodiagnostic en début de formation

Evaluation de la maitrise de la méthodologie par la réalisation du cas pratique

Evaluation de la satisfaction en fin de formation

Evaluation de la satisfaction post-formation (taux d'insertion, taux d'augmentation du chiffre d'affaires)

Evaluation du formateur par les stagiaires en fin de formation :

Questionnaire

5 JOURS (35H)

Objectif pédagogique : Maîtriser la méthodologie de création d'un projet oenotouristique

Objectifs opérationnels : Etre capable de monter une stratégie oenotouristique rentable, prête à être mise en place .

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC DE COMPETENCES : OENOTOURISME

1. DIAGNOSTIC

- SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)
- Autodiagnostic : Quelle est ma stratégie, ma notoriété, mes objectifs ?
- Les clients : mes clients et l'oenotouriste type
- Les institutions en lien avec l'Oenotourisme

2. CRÉER UNE OFFRE UNIQUE ET ADAPTÉE

- Jalonner une offre adaptée à son entreprise
- Atelier cas pratique de créativité : création d'une offre oenotouristique
- Marketing : Concurrence, Marketing Mix , Positionnement, Différenciation

3. REGLEMENTATION

- La Loi EVIN
- La réglementation liée à l'offre oenotouristique

4. RENTABILITE ECONOMIQUE

- Appréhender la rentabilité économique de son projet
- Prévisionnel financier
- Outils d'analyse de la rentabilité

5. METTRE EN OEUVRE SON PROJET

- Le plan d'actions
- Le rétroplanning

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Auto-diagnostic en début de formation, dans le but d'évaluer le niveau de connaissance de chaque stagiaire, afin d'adapter le rythme de la formation .
Tour de table des projets de création communication en début de formation

BLOC DE COMPETENCES : OENOTOURISME

1. DIAGNOSTIC (7H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique - Autodiagnostic de son offre oenotouristique , établir un SWOT

Evaluation de fin d'étape :
Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par la réussite du Cas pratique.

2. CREER UNE OFFRE UNIQUE ET ADAPTEE (10h)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique - Création d'une offre oenotouristique + Marketing

Evaluation de fin d'étape :
Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par le réussite du Cas pratique.

3. REGLEMENTATION (4h)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :
Evaluation de la connaissance par un QCM

4. RENTABILITE ECONOMIQUE (7h)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique : Prévisionnel financier

Evaluation de fin d'étape :
Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par le réussite du Cas pratique.

5. METTRE EN OEUVRE SON PROJET (7h)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme
Cas pratique : Plan d'actions et rétroplanning

Evaluation de fin d'étape :
Evaluation de la maîtrise de la méthodologie par le réussite du Cas pratique.