

# Adapter sa posture de guide à une offre œnotouristique

**Référence :** O-LD-LF-01 | **Zone géographique :** Bordeaux et sa région

## Présentation de la formation

---

### LE CONTEXTE

**Bordeaux** est la **1ère région œnotouristique de France** avec ses 6,8 millions de visites annuelles de propriétés et ses 2,6 millions de visiteurs (particuliers et professionnels) dont 38% viennent de l'étranger. (Source Gironde Tourisme – Enquête œnotourisme 2019)

Pour répondre à cette demande et être en mesure d'accueillir les visiteurs, les propriétés viticoles emploient chaque année de **nouveaux guides saisonniers** pour effectuer des visites et d'autres missions liées à l'activité événementielle du lieu.

Il n'est pas toujours évident de travailler dans une **langue étrangère** tout en recherchant son **positionnement** face à des visiteurs différents et des demandes variées.

Cette **formation courte**, a vocation à leur fournir les compétences nécessaires pour qu'ils puissent **s'adapter plus facilement** en début de saison.

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public cible :

- Toute personne salariée de propriété viticole ayant ou non une offre œnotouristique (CDD saisonnier, CDD, CDI, stagiaire, alternant).

- Les futurs guides en recherche d'un poste dans ce domaine.

#### Prérequis :

Il n'y a pas de pré-requis spécifique sauf pour la formation en version anglaise qui nécessite un niveau B2/C1 en anglais.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adapter la posture de guide aux objectifs de l'offre œnotouristique de la propriété
- Créer du lien avec les visiteurs pendant la visite et la dégustation pour conseiller les vins de la propriété à la vente

## Programme complet

---

### Jour 1:

#### **Objectif pédagogique :**

Identifier sa posture de guide

#### **Contenus notionnels**

- Les modes de communication et leur importance
- Les principales qualités d'un.e guide
- Le/la guide que je souhaite être

#### **Objectif pédagogique :**

Interagir avec les différents visiteurs

#### **Contenus notionnels**

- Les différents visiteurs
- La création du lien pendant la visite
- La gestion des situations de visite difficiles

#### **Objectif pédagogique :**

Mener sa dégustation pour conseiller un vin de la propriété à la vente

#### **Contenus notionnels**

- La préparation de sa dégustation en amont
- La prolongation de l'interaction avec les visiteurs pendant la dégustation
- L'anticipation de la vente
- L'accueil positif des remarques des visiteurs
- La collecte des informations des visiteurs

## MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Utilisation de **méthodes actives**, les apprenant.es travaillent ensemble.
- L'apport théorique se fait après des temps de **brainstorming** ou de réflexion pour une meilleure acquisition.
- **Interrogation des représentations** pour les comparer entre elles.
- Utilisation de **jeux de rôle** et de **mises en situation** pour expérimenter tous les aspects d'une visite œnotouristique et aider au positionnement en tant que guide.

## TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

### MODALITÉ D'ÉVALUATION

- **Test de positionnement** : questionnaire après quelques semaines d'activité au sein de la propriété viticole.
- **L'évaluation est complètement intégrée à la formation** sous forme de mises en situation et de production d'outils.
- **Évaluation à chaud** à la fin de la journée de formation sous forme d'un questionnaire.
- **Évaluation à froid** : 1 à 2 mois après la formation, envoi d'un questionnaire pour auto-évaluation des compétences acquises et appliquées suite à la formation.

## Conditions d'accueil

---

### FORMATION DANS NOS LOCAUX

- Durée Totale : **1 jour(s) / 7 heures**
- Durée présentiel : **1 jour(s) / 7 heure(s)**
- Durée distanciel : **jour(s) / heure(s)**
- Délai d'accès : **30 jours**
- Prix : **600€** net de taxe  
*Tarif minimum*

### FORMATION MISE EN PLACE POUR UNE ENTREPRISE/ORGANISATION

- Durée Totale : **1 jour(s) / 7 heures**
- Durée présentiel : **1 jour(s) / 7 heure(s)**
- Durée distanciel : **jour(s) / heure(s)**
- Délai d'accès : **21 jours**
- Prix : **1200€** net de taxe  
*Tarif minimum*

## L'équipe pédagogique

---



LAËTITIA DORIE

ldorie@ld-formation.com

06 60 69 44 11