



# METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURISTIQUE

Formations 2020

# FORMATIONS - 2020

(par 2 demi-journées)

## METTRE EN PLACE UNE ACTIVITÉ OENOTOURLISTIQUE

LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES  
EN OENOTOURLISTIQUE  
(pour dirigeants)

Intégrer tous les leviers d'une  
stratégie oenotouristique  
(STRATÉGIE)

MANAGER SON ÉQUIPE  
OENOTOURLISTIQUE  
(pour dirigeants)

Les valeurs ajoutées de  
chaque stratégie  
(STRATÉGIE)

DÉTERMINER ET SUIVRE SON  
CENTRE DE PROFIT  
OENOTOURLISTIQUE

Analyser la rentabilité de  
son service oenotouristique  
(STRATÉGIE)

PROFESSIONNALISER  
VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE,  
TÉLÉPHONIQUE ET INTERNET

Maîtriser tous les types de  
contact client  
(ORGANISATION)

DÉFINIR LE PARCOURS VISITEUR:  
DE LA SIGNALÉTIQUE D'ACCUEIL  
À L'ESPACE DE VENTE

Valoriser chaque espace de  
circulation  
(ORGANISATION)

# LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES EN OENOTOURLISME

*Intégrer tous les leviers d'une stratégie œnotouristique*

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux stratégiques de l'œnotourisme
- Elaborer une stratégie pour adapter son offre en fonction de la demande
- Piloter son centre de profit

## Programme

1. Se positionner vis-à-vis des acteurs publics du tourisme
2. Choisir ses distributeurs œnotouristiques en fonction de leur cibles clients
3. Quels partenariats avec les partenaires locaux
4. Quels partenariats dans la filière vin
5. Adapter son offre à son réseau de distribution
6. Mettre en place les outils de pilotage adaptés

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)

1200€ (1j)



50% Théorique

50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

# MANAGER SON ÉQUIPE OENOTOURLSTIQUE

*Les valeurs ajoutées de chaque stratégie*

## Objectifs pédagogiques

- Situer son mode de management
- Détecter ses points forts et lignes d'amélioration
- Maîtriser les étapes de la délégation
- Dynamiser, coordonner et piloter l'action de son équipe

## Programme

1. Connaître son profil de manager
2. Détecter ses points forts et axes d'amélioration
3. Adapter son management au comportement
4. Par le pilotage et la valorisation de ses collaborateurs
5. Par la communication ascendante puis descendante
6. Par la tenue de l'entretien annuel

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)

1200€ (1j)



50% Théorique

50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## DÉTERMINER ET SUIVRE SON CENTRE DE PROFIT OENOTOURLISME

*Analyser la rentabilité de son service œnotourisme*

### Objectifs pédagogiques

- Identifier les charges de l'activité œnotouristique
- Identifier les recettes directes et indirectes
- Suivre et analyser son centre de profit

### Programme

1. L'œnotourisme est un DAS d'un domaine viticole
2. Identifier les charges fixes et variables
3. Les leviers de vente
4. Mettre en place des tableaux de suivi de main d'œuvre
5. Mettre en place des tableaux de suivi de gestion
6. Analyser la rentabilité

**Profils concernés :** Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme

**Prérequis :** Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation :** Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

[edepins@alliandre.fr](mailto:edepins@alliandre.fr)

## PROFESSIONNALISER VOTRE ACCUEIL PHYSIQUE, TÉLÉPHONIQUE ET INTERNET

*Faire correspondre son expérience client avec sa marque*

### Objectifs pédagogiques

- Améliorer la qualité d'accueil pour améliorer le circuit de visiteurs
- Acquérir les procédures de fonctionnement
- Déterminer le niveau de savoir être de toutes les personnes en contact avec le visiteur

### Programme

1. Quels éléments sont-ils spécifiques à un domaine viticole ?
2. Quels éléments sont-ils nécessaires à l'accueil téléphonique d'une propriété
3. Maîtriser l'entretien téléphonique avec un fournisseur Chai, Vigne ou Frais Généraux
4. Mobiliser le reste du personnel de l'entreprise
5. Les attitudes à adopter en fonction des nationalités

**Profils concernés** : Responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## DÉFINIR LE PARCOURS VISITEUR : DE LA SIGNALÉTIQUE D'ACCUEIL À L'ESPACE DE VENTE

*Valoriser chaque espace de circulation*

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les éléments d'un parcours visiteur
- Savoir mettre en valeur espace visuel intérieur ou extérieur
- Optimiser ses propres espaces

### Programme

1. Quels éléments doivent être pris en compte dans une signalétique
2. Quels éléments doivent être pris en compte dans son positionnement
3. Les éléments fondamentaux de l'accueil physique
4. Quels éléments incontournables doivent exister dans un espace de vente
5. Quels produits dérivés peuvent être positionnés



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés :** Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis :** Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation :** Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**  
Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme  
06 03 54 78 98  
edepins@alliandre.fr



# DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

Formations 2020

# FORMATIONS - 2020

(par 2 demi-journées)

## DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

AVEC VOTRE LOGICIEL DE  
GESTION RÉCEPTIVE  
(Salariés & Stagiaires)

Maîtriser le logiciel GDO  
(ORGANISATION)

EN FIDÉLISANT VOS  
VISITEURS - AMBASSADEURS

Professionnaliser le lien avec  
vos visiteurs  
(COMMERCIALISATION)

AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

Maîtriser les opportunités  
offertes par le digital  
(DISTRIBUTION)

PAR VOTRE RÉSEAU DE  
DISTRIBUTION

Conforter son réseau de  
distribution vin avec  
l'oenotourisme  
(DISTRIBUTION)

DYNAMISER SES VENTES AU  
DOMAINE

Développer les capacités  
commerciales de ses  
collaborateurs oenotourisme  
(COMMERCIALISATION)

AVEC INTERNET

Étendre son réseau de  
distribution sur Internet  
(DISTRIBUTION)

AVEC LES AUTRES ACTEURS  
LOCAUX

Mettre en place un réseau  
local d'apporteurs d'affaires  
(DISTRIBUTION)

# AVEC VOTRE LOGICIEL DE GESTION RÉCEPTIVE

## *Paramétrer et utiliser le logiciel GDO*

### Objectifs pédagogiques

- Définir ses prestations
- Optimiser son organisation
- Paramétrer et utiliser son logiciel de gestion réceptive GDO

### Programme

1. Adapter le paramétrage aux spécificités de son offre
2. Créer, modifier, supprimer les créneaux horaires
3. Créer et brancher ses modules de réservation
4. Créer, modifier, supprimer sa base de donnée client
5. Analyser son retour de satisfaction clients

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)

1200€ (1j)



50% Théorique

50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

# EN FIDÉLISANT VOS VISITEURS - AMBASSADEURS

*Professionaliser le lien avec vos visiteurs*

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance de la fidélisation client
- Maîtriser la relation client à travers l'accueil proposé au domaine
- Savoir adapter votre stratégie commerciale et œnotouristique

## Programme

1. La fidélisation est-elle un enjeu commercial stratégique?
2. Prendre en charge le client de la manière la plus professionnelle possible
3. Comment entretenir la satisfaction client ?
4. S'adapter aux changements du marché et se différencier de la concurrence
5. Transformer son client en ambassadeur



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés :** Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis :** Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation :** Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur en  
œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## DYNAMISER SES VENTES AU DOMAINE

*Développer les capacités commerciales de ses collaborateurs œnotourisme*

### Objectifs pédagogiques

- Développer ses ventes à la suite des expériences proposées
- Professionnaliser sa relation client
- Former son équipe ponctuelle

### Programme

1. Se fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
2. Exploiter l'expérience œnotouristique pour comprendre les besoins du client
3. Valider avec la direction la vision du marché
4. Construire son argumentaire de vente
5. Traiter les objections
6. Conclure la vente et Garder le lien
7. Former ses équipes ponctuelles

**Profils concernés :** Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis :** Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

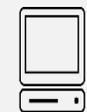
**Modalités d'évaluation :** Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

*Maîtriser les opportunités offertes par le digital*

### Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une stratégie digitale
- Donner de la visibilité à son entreprise
- Gérer et animer ses profils de réseaux sociaux

### Programme

1. Comprendre les enjeux des réseaux sociaux
2. Quelles sont les spécificités de chaque réseau social
3. Comment mesurer les apports de chaque animation
4. Quels contenus rédiger
5. Analyser les posts publiés



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## AVEC INTERNET

*Étendre son réseau de distribution sur Internet*

### Objectifs pédagogiques

- Identifier les types d'acteurs sur Internet
- Maîtriser les outils digitaux gratuits
- Développer son réseau de distribution œnologique

### Programme

1. Travailler avec des grands acteurs touristiques
2. Se connecter aux acteurs du vin
3. Diffuser auprès des influenceurs du vin
4. Connecter vos réseaux sociaux
5. Connecter avec internet avec vos partenaires locaux



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnologue, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnologie

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## PAR VOTRE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

*Conforter son réseau de distribution vin avec l'oenotourisme*

### Objectifs pédagogiques

- Animer son réseau de distribution
- Adapter les approches commerciales en fonction des distributeurs
- Comment adopter une stratégie de fidélisation du réseau de distribution

### Programme

1. Identifier les acteurs potentiels partenaires de l'oenotourisme
2. Travailler avec les acteurs locaux
3. Identifier les leviers d'apports de clients
4. Les différents modèles d'apports d'affaires
5. Fidéliser son réseau de distribution



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## AVEC LES AUTRES ACTEURS LOCAUX

*Mettre en place un réseau local d'apporteurs d'affaires*

### Objectifs pédagogiques

- Connaître ses besoins et ses apporteurs d'affaires
- Comment démarcher de nouveaux apporteurs d'affaires
- Acquérir des outils de mesures

### Programme

1. Avec les acteurs publics du tourisme
2. Avec les acteurs privés du tourisme
3. Avec les acteurs de la filière vin
4. Adopter les outils de mesures des apports de clientèle



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

# FORMATIONS - 2020

(par 2 demi-journées)

## DÉVELOPPER VOTRE OENOTOURISME

### DIVERSIFIER DES PRESTATIONS AVEC LA GASTRONOMIE

Maîtriser les organisations  
possibles avec du culinaire  
(PRODUCTION)

### ANIMER SON EXPÉRIENCE DÉGUSTATION

Innovier et professionnaliser  
l'expérience dégustation  
client  
(PRODUCTION)

### TABLE D'HÔTE : AVEC UN ART DE TABLE À LA FRANÇAISE

Maîtriser toutes les  
complexités du service  
(PRODUCTION)

### EN DIVERSIFIANT VOS PRESTATIONS

Innovier pour élargir ses  
cibles clients  
(PRODUCTION)

### EN TRANSFORMANT VOTRE PROSE

Développer son nombre de  
visiteurs avec des textes  
"vendeurs"  
(COMMUNICATION)

### AVEC UNE ACTIVITÉ ÉVÉNEMENTIELLE

Les clefs de la réussite d'un  
projet événementiel  
(PRODUCTION)

## DIVERSIFIER DES PRESTATIONS AVEC LA GASTRONOMIE

*Maîtriser les organisations possibles sur des prestations avec mets*

### Objectifs pédagogiques

- Définir les prestations avec mets
- Identifier les partenaires potentiels
- Développer l'échange de clients

### Programme

1. Quelles prestations gastronomiques?
2. Quelles contraintes réglementaires?
3. Quels outils d'organisation utiliser?
4. Quelle communication mettre en place?
5. Identifier les partenaires potentiels
6. Se mettre en réseau



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## ANIMER SON EXPÉRIENCE DÉGUSTATION

*Innover et professionnaliser l'expérience dégustation client*

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes de la dégustation et savoir les expliquer avec les mots adéquats
- Faire participer le client à une expérience dégustation
- Savoir innover et proposer des dégustations originales

### Programme

1. Quelles prestations gastronomiques?
2. Quelles contraintes réglementaires?
3. Quels outils d'organisation utiliser?
4. Quelle communication mettre en place?
5. Identifier les partenaires potentiels
6. Se mettre en réseau



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## TABLE D'HÔTE : AVEC UN ART DE TABLE À LA FRANÇAISE

*Maîtriser toutes les complexités du service*

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les accords mets et vins entre les vins et les produits locaux
- Améliorer le service réceptif
- Acquérir le savoir-faire du recevoir français
- Adapter son comportement aux différents profils clients

### Programme

1. Comprendre les enjeux de la communication événementielle et maîtriser les différentes étapes
2. Les différents formats de la communication événementielle
3. L'organisation d'un projet
4. Les acteurs de l'événementiel
5. Piloter l'organisation de son événement et maîtriser son budget
6. La mesure du résultat de l'événement



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## EN DIVERSIFIANT VOS PRESTATIONS

*Innover pour élargir ses cibles clients*

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents types de clientèle
- Adapter ses offres en fonction de sa clientèle cible
- Innover les prestations pour attirer de nouveaux clients, une nouvelle cible

### Programme

1. Comment préparer une dégustation de vin
2. Quels thèmes choisir pour une dégustation de vin ?
3. Comment faire participer les clients à la dégustation?
4. Comment déguster un vin ?



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr

## EN TRANSFORMANT VOTRE PROSE

*Développer son nombre de visiteurs avec des textes « vendeurs »*

### Objectifs pédagogiques

- Savoir retravailler et diversifier ses textes
- Améliorer son style d'écriture pour mieux se vendre
- Rendre les offres attrayantes pour le

### Programme

1. L'importance d'un contenu travaillé
2. Organiser son écriture et sa réécriture
3. Comment améliorer son style d'écriture
4. Savoir adapter son contenu aux différents moyens de communication
5. Quels contenus privilégier
6. Comment attirer le client avec sa prose
7. Quels critères pour réussir sa vente



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

## AVEC UNE ACTIVITÉ ÉVÉNEMENTIELLE

*Les clefs de la réussite d'un projet événementiel*

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'organisation d'un événement, de sa création à l'aboutissement
- S'appuyer sur son réseau (physique et numérique) pour diffuser son événement

### Programme

1. Comprendre les enjeux de la communication événementielle et maîtriser les différentes étapes
2. Les différents formats de la communication événementielle
3. L'organisation d'un projet
4. Les acteurs de l'événementiel
5. Piloter l'organisation de son événement et maîtriser son budget
6. La mesure du résultat de l'événement



½ ou 1 journée



600€ (1/2j)  
1200€ (1j)



50% Théorique  
50% Etude de cas

**Profils concernés** : Dirigeant, responsable commercial et œnotourisme, guide

**Prérequis** : Avoir une activité réceptive, événementielle ou d'hébergement sur rendez-vous

**Modalités d'évaluation** : Evaluation des acquis, questionnaire de satisfaction

**Estelle de Pins**

Consultant, expert, formateur  
en œnotourisme

06 03 54 78 98

edepins@alliandre.fr