

# Espagnol - Spécialisation vente et viticulture - Cours individuels

## Espagnol

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Parlez vin en espagnol : développez vos compétences pour échanger, conseiller et vendre vos produits avec succès auprès d'une clientèle internationale.

**En présentiel ou  
à distance**



**Accessible**

**CPF**

Durée : **20 heures**

Tarif Inter : **Nous consulter**

*Mise à jour le 1 décembre 2025*

Vous êtes un professionnel de la viticulture et souhaitez communiquer avec aisance et confiance en espagnol ? Cette formation vous permettra de maîtriser les compétences linguistiques essentielles pour décrire votre vignoble, présenter vos vins et interagir efficacement avec une clientèle internationale. Grâce à des cours personnalisés, vous apprendrez le vocabulaire spécifique de votre domaine et apprendrez à négocier et à vendre avec succès. Améliorez votre communication professionnelle en espagnol et ouvrez de nouvelles opportunités pour votre activité viticole !

Les CEL de CCI CAMPUS Alsace- vos partenaires experts de la formation linguistique.

## Objectifs de la formation

- Utiliser la langue espagnole avec spontanéité et fluidité
- Présenter son environnement professionnel avec pertinence et aisance
- Parler de ses produits avec précision et conviction

## Les points forts de la formation ?

- Des cours sur mesure aux contenus adaptés au niveau et aux besoins spécifiques du stagiaire

- Des mises en situations basées sur des cas pratiques en lien avec l'activité du stagiaire
- Un démarrage, une durée et un rythme selon les disponibilités du stagiaire
- Un accès gratuit à des ressources complémentaires en ligne

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

Toute personne désirant communiquer en langue espagnole dans le cadre de ses activités professionnelles

### Pré-requis

Réaliser un test de positionnement

## Programme de la formation

### 1. Décrire le vignoble alsacien

- Décrire les terroirs et les caractéristiques des sols
- Parler des travaux de la vigne : taille, arcure, liage, épamprage, etc.
- Décrire les différentes pratiques culturales : traditionnelle, raisonnée, biologique, biodynamique

### 2. Présenter son exploitation

- Décrire le domaine : superficie, volume de la production, etc.
- Présenter les terroirs
- Parler de l'histoire familiale

### 3. Décrire ses vins

- Présenter les différents cépages et leurs caractéristiques
- Décrire la vinification et le type d'élevage
- Parler des appellations et des millésimes
- Décrire la typicité de ses vins

### 4. Echanger avec des clients

- Accueillir et saluer un client
- Maîtriser les degrés de politesse
- Être à l'écoute de son client et le conseiller

### 5. Négocier et vendre

- Indiquer un tarif
- Négocier quantité et prix
- Parler de mode de paiement, de livraison

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

- Approche communicative
- Participation active du stagiaire
- Mises en situations

### Évaluation des connaissances

- Mise en situation et/ou tests

### Organisation

- Cours individuels en présentiel ou à distance
- Planning sur mesure

### Validation de la formation

- Profil linguistique personnalisé
- Attestation de suivi de formation
- Certification CLOE en option

## Financement

Cette formation peut être financée par votre CPF :

[Accédez à votre compte de formation](#)

## Chiffres clés

**93 %**

de recommandation en 2024

**90.5 %**

de satisfaction en 2024

**7266**

nombre de stagiaires en 2024