

Italien - Spécialisation vente et viticulture - Cours individuels

Italien

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Parlez vin en italien : 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 28 novembre 2025

Vous êtes un professionnel de la viticulture et souhaitez communiquer avec aisance et confiance en italien ? 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 italien 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 italienne 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 italienne 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

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024