



TerraRhona

L'ÉCOLE PROFESSIONNELLE

by CAVE DE TAIN

CATALOGUE FORMATIONS AMBASSADEURS, ANGLAIS VITICOLE & MARKETING DU VIN.



TerraRhona, l'école professionnelle de la Cave de Tain est situé à Tain l'Hermitage au cœur des vignobles de la Vallée du Rhône Septentrional. Cette situation privilégiée permet à nos stagiaires d'être au plus près d'un réseau d'experts de la filière vin dans une région très dynamique sur les marchés nationaux et internationaux.

Nos formations sont diverses mais toutes centrées sur le marché du vin. 3 axes sont mis en place aujourd'hui :

- Les Formations Ambassadeurs
- Les Formations en anglais (WSET et autres)
- Les Formations Marketing du vin

Nos formateurs sont issus de la filière vin et sont tous en activité à des postes clés, ce qui nous permet de bénéficier de leur expertise terrain et ainsi la transmettre à nos étudiants.

TerraRhona- Fief de Gambert
22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud
0618197420
terrarhona@terresdesyrah.com

SOMMAIRE

- **NOS FORMATEURS**
- **FORMATIONS AMBASSADEURS**
 - Le vignoble de Saint-Péray
 - Le vignoble de Cornas
 - Le vignoble de Saint-Joseph
 - Le vignoble de Crozes-Hermitage
 - Le vignoble de L'Hermitage
- **FORMATIONS SPECIALISEES**
 - Vendre le vin en grande et moyenne surface
- **FORMATIONS WSET & ANGLAIS VITICOLE**
 - Anglais viticole, de la production à la vente
 - WSET L2 / Formation disponible en anglais et en français
 - WSET L3 / Formation disponible en anglais et en français
- **FORMATIONS MARKETING**
 - Définition d'une stratégie de marque
 - Design d'une stratégie identitaire
 - Identification de la concurrence sur les marchés internationaux
 - Mise en place d'une stratégie de Sustainability
 - Tendances consommateurs sur les marchés internationaux
 - Utilisation des réseaux sociaux

NOS FORMATEURS



Née à Tain l'Hermitage, Marie-Josée Faure a toujours évolué dans le monde du vin. Diplômée de l'Université du vin de Suze-la-Rousse, puis caviste à Saint-Vallier, elle a en 2008 monté son propre projet de cave et bar à vin à Tournon-sur-Rhône, puis a commencé à se diriger petit à petit vers l'oenotourisme. Sa soif d'apprendre l'a poussée à se lancer dans le défi du très élitiste examen du Master of Wine, distinction la plus prestigieuse dans l'univers du vin. C'est sa rencontre avec le directeur de la Cave de Tain, Xavier Gomart, qui a débouché sur la création de Terres de Syrah en 2016. Partageant son temps entre ses fonctions de Directrice de l'Oenotourisme à Terres

de Syrah et ses études, Marie-Josée aspire aujourd'hui à devenir la 2ème femme Master of Wine de France. Elle aime transmettre et est donc également enseignante au lycée hôtelier de Tain l'Hermitage et à l'Université d'Avignon pour les niveaux 2 et 3 du WSET, formation en vin et spiritueux au niveau international.



Diego BONNEL est depuis 15 ans un consultant de la filière vin, appuyant dans plusieurs pays des domaines dans le développement de leur activité. Il conseille ses clients sur leur stratégie, la consolidation de leur marque et leur positionnement sur les marchés. Ayant une ample expérience des marchés exports, il accompagne également ses clients dans leur conquête des marchés étrangers. Au fil du temps, il a acquis une large vision des marchés et de la concurrence. Il a voyagé dans les principaux pays producteurs et il complète son savoir théorique avec la dégustation de plus de 3000 vins du monde entier par an. En plus de son activité

de conseil, il publie des articles sur le vin dans plusieurs pays et prépare actuellement l'examen du Master of Wine. Il enseigne aussi dans plusieurs centres en France, partageant avec passion son savoir acquis au cours des années.



Guillaume Reynaud est formateur en anglais viticole et en œnologie. Diplômé d'un Master en anglais et de l'université du vin, il a travaillé avec de nombreux domaines viticoles dans le développement d'actions à l'export. Acteur du tourisme viticole depuis 2010 sur le Nord de la Vallée du Rhône avec des partenaires prestigieux, il a également été gérant d'une société d'animation. Aujourd'hui en charge du développement de TerraRhona, l'école professionnelle de la Cave de Tain, il continue avec passion son activité de formateur et de guide œnologique.

Notre philosophie.

Notre philosophie découle de notre expérience et de notre capacité d'écoute:

- Nous avons une réelle passion pour la transmission et le partage.
- Nous avons le souci de l'efficacité de nos formations avec une approche "hands on" (mise en situation) qui permet à l'étudiant d'acquérir la maîtrise d'outils qu'il pourra employer dès le retour à son activité.
- Nous sommes en permanence à l'écoute avec une offre pédagogique qui évoluera en fonction des besoins et des demandes.
- Par ailleurs, nous suivons l'étudiant dans son parcours, avec un service d'accompagnement un mois après le cours et des points à 3 et 6 mois.
- Finalement, nous offrons une flexibilité unique, nous adaptant aux besoins spécifiques des clients, avec des cours ad hoc et / ou in house.

Nos points forts.

Nos points forts combinent savoir, savoir-faire, passion et légitimité.

<i>Point fort</i>	<i>Description</i>
Savoir	<p>Notre savoir se base sur une solide expérience terrain, tant de la GD que du canal CHR. Au total, l'équipe de formateurs accumule plus de 60 ans d'expertise sur le terrain. De plus, nous bénéficions d'une ample connaissance de l'export, ayant travaillé, démarché et négocié avec des clients dans les principaux pays consommateurs de la planète, tant en Europe qu'en Asie et dans les Amériques.</p> <p>Pour compléter ce savoir pratique, nous avons également une vision marketing et stratégique du secteur qui permet de donner de la perspective sur le moyen / long terme quant aux meilleures décisions à prendre en fonction des situations. Notre maîtrise des langues (anglais et espagnol) est aussi un atout différentiel pour nos clients.</p>
Savoir-faire	<p>Notre expérience de la formation et de l'enseignement couvre une variété de situations où nous avons fait preuve d'une pédagogie adaptée à chaque public. Notre capacité d'écoute et de compréhension des besoins des étudiants nous permet d'ajuster le rythme et contenu des enseignements proposés à chaque groupe.</p>
Passion	<p>La passion est ce qui nous fait nous lever tous les jours, ce qui fait que notre curiosité est toujours affûtée et qui nous dégustons tous les ans entre 3.000 et 3.500 vins du monde entier. Cela nous permet de suivre les tendances d'élaboration et des styles de vins dans chaque région du monde, d'être au courant des dernières techniques de vinification employées et de leur répercussions sur la structure des vins.</p> <p>À travers ce travail continu, motivé par notre passion, nous pouvons transmettre aux élèves les informations les plus actuelles sur le secteur au niveau mondial.</p>
Légitimité	<p>La cave de Tain est un acteur légitime à l'origine du projet TerraRhona. En effet, non seulement la cave de Tain est l'élaborateur principal sur l'appellation Crozes Hermitage avec également de beaux terroirs sur d'autres appellations comme Hermitage, mais elle est aussi la cave qui a reçu le prestigieux prix à la meilleure coopérative de France en 2015, confirmant ainsi le redressement qualitatif effectué au cours des dernières années avec un nouvel outil de production et des techniques viticoles isolant les meilleurs terroirs.</p> <p>Elle a de plus un parrain prestigieux, en la personne de Jancis Robinson, l'une des figures les plus respectées et louées du secteur au niveau mondial.</p> <p>Toutes ces raisons, auxquelles s'ajoute le profil des formateurs de TerraRhona, avec deux candidats au Master of Wine, font que la Cave de Tain a toute la légitimité pour faire réussir ce projet.</p>

Notre raison d'être.

Dynamiser votre projet professionnel à travers l'acquisition de savoirs et expériences en adéquation avec vos objectifs présents et futurs.

Notre volonté, à travers notre offre de formation et services consiste à vous faciliter la prise de décision, augmenter la rentabilité de votre activité, vous éviter les erreurs et vous faire atteindre une efficacité augmentée.

Notre ambition.

Être reconnu dans les 5 ans comme centre de formation d'excellence en France par les acteurs de la filière vin.

Nos valeurs.

Nos valeurs sont alignées avec notre philosophie et notre raison d'être:

- générosité
- responsabilité
- clarté
- esprit de service
- facilité, à travers une présence continue auprès de l'étudiant ou professionnel ainsi qu'une bienveillance qui le met en confiance et renforce ses acquis.

FORMATIONS AMBASSADEURS

Formation Am1 : Saint-Péray

- **Objectif :**

- Maîtriser les spécificités de cette appellation.
- Être capable de mettre en évidence ces spécificités lors d'une dégustation.
- Être capable d'assurer la promotion du vignoble de Saint-Péray à travers différentes manifestations.
- Obtenir le titre d'ambassadeur.

- **Volume horaire**

- Une journée de 7 heures

- **tarifs**

- 270€HT/pers

- **Lieu**

- TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**

- Pas de pré-requis obligatoire mais participer à une séance d'initiation à la dégustation serait nécessaire pour les débutants.
- Avoir une bonne connaissance des vins en général.

- **Public concerné**

- Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis.
- Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins, ainsi que l'hôtellerie et la restauration.
- Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de l'hôtellerie et la restauration.
- Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler de vins dans leur fonction.
- Etudiants

- **Programme de la formation**

- Situer l'histoire du vignoble de Saint-Péray dans l'Histoire des vins en France et en Vallée du Rhône.
- La notion de Terroir sur Saint-Péray, les facteurs clés de l'appellation.
- L'identité d'un vin ou l'adéquation cépages/sols/vinifications.
- Les vins blancs secs tranquilles et les effervescents.
- Les producteurs et leurs styles.
- Les vins de Saint-Péray sur les marchés nationaux et internationaux.
- Réflexion sur le marketing et la promotion de l'AOP.
- Dégustation de 10 vins.

- **Outils pédagogiques**

- Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
- Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».

- **Examen final**

- Questionnaire et investissement sur la journée.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation Am2 : Cornas

- **Objectif :**
 - Maîtriser les spécificités de cette appellation.
 - Être capable de mettre en évidence ces spécificités lors d'une dégustation.
 - Être capable d'assurer la promotion du vignoble de Cornas à travers différentes manifestations.
 - Obtenir le titre d'ambassadeur.
- **Volume horaire**
 - Une journée de 7 heures
- **tarifs**
 - 300€HT/pers
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Pas de pré-requis obligatoire mais participer à une séance d'initiation à la dégustation serait nécessaire pour les débutants.
 - Avoir une bonne connaissance des vins en général.
- **Public concerné**
 - Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins, ainsi que l'hôtellerie et la restauration.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de l'hôtellerie et la restauration.
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler de vins dans leur fonction.
 - Etudiants
- **Programme de la formation**
 - Situer l'histoire du vignoble de Cornas dans l'Histoire des vins en France et en Vallée du Rhône.
 - La notion de Terroir sur Cornas, les facteurs clés de l'appellation.
 - L'identité d'un vin ou l'adéquation cépages/sols/vinifications.
 - La notion de potentiel de garde.
 - Les producteurs et leurs styles.
 - Cornas sur les marchés nationaux et internationaux.
 - Réflexion sur le marketing et la promotion de l'AOP.
 - Dégustation de 10 vins.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».
- **Examen final**
 - Questionnaire et investissement sur la journée.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation Am3 : Saint-Joseph

- **Objectif :**
 - Maîtriser les spécificités de cette appellation.
 - Être capable de mettre en évidence ces spécificités lors d'une dégustation.
 - Être capable d'assurer la promotion du vignoble de Crozes-Hermitage à travers différentes manifestations.
 - Obtenir le titre d'ambassadeur.

- **Volume horaire**
 - Deux journées de 7 heures, soit 14 heures. Possibilité de faire cette formation en une seule journée (nous contacter)

- **tarifs**
 - 540€HT/pers

- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**
 - Pas de pré-requis obligatoire mais participer à une séance d'initiation à la dégustation serait nécessaire pour les débutants.
 - Avoir une bonne connaissance des vins en général.

- **Public concerné**
 - Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins, ainsi que l'hôtellerie et la restauration.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de l'hôtellerie et la restauration.
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler de vins dans leur fonction.
 - Etudiants

- **Programme de la formation**
 - Situer l'histoire du vignoble de Saint-Joseph dans l'Histoire des vins en France et en Vallée du Rhône.
 - La notion de Terroir sur Saint-Joseph, les facteurs clés de l'appellation.
 - L'identité d'un vin ou l'adéquation cépages/sols/vinifications.
 - La notion de potentiel de garde.
 - Les producteurs et leurs styles.
 - Le vin de Saint-Joseph sur les marchés nationaux et internationaux.
 - Réflexion sur le marketing et la promotion de l'AOP.
 - Dégustation de 15 à 20 vins.

- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».

- **Examen final**
 - Questionnaire et investissement sur la journée.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation Am4 : Crozes-Hermitage

- **Objectif :**
 - Maîtriser les spécificités de cette appellation.
 - Être capable de mettre en évidence ces spécificités lors d'une dégustation.
 - Être capable d'assurer la promotion du vignoble de Crozes-Hermitage à travers différentes manifestations.
 - Obtenir le titre d'ambassadeur.

- **Volume horaire**
 - Deux journées de 7 heures, soit 14 heures. Possibilité de faire cette formation en une seule journée (nous contacter)

- **tarifs**
 - 540€HT/pers

- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**
 - Pas de pré-requis obligatoire mais participer à une séance d'initiation à la dégustation serait nécessaire pour les débutants.
 - Avoir une bonne connaissance des vins en général.

- **Public concerné**
 - Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins, ainsi que l'hôtellerie et la restauration.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de l'hôtellerie et la restauration.
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler de vins dans leur fonction.
 - Etudiants

- **Programme de la formation**
 - Situer l'histoire du vignoble de Crozes-Hermitage dans l'Histoire des vins en France et en Vallée du Rhône.
 - La notion de Terroir sur Crozes-Hermitage, les facteurs clés de l'appellation.
 - L'identité d'un vin ou l'adéquation cépages/sols/vinifications.
 - La notion de potentiel de garde.
 - Les producteurs et leurs styles.
 - Le vin de Crozes-Hermitage sur les marchés nationaux et internationaux.
 - Réflexion sur le marketing et la promotion de l'AOP.
 - Dégustation de 15 à 20 vins.

- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».

- **Examen final**
 - Questionnaire et investissement sur la journée.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation Am5 : Hermitage

- **Objectif :**
 - Maîtriser les spécificités de cette appellation.
 - Être capable de mettre en évidence ces spécificités lors d'une dégustation.
 - Être capable d'assurer la promotion du vignoble de l'Hermitage à travers différentes manifestations.
 - Obtenir le titre d'ambassadeur.
- **Volume horaire**
 - Une journée de 7 heures
- **tarifs**
 - 300€HT/pers
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Pas de pré-requis obligatoire mais participer à une séance d'initiation à la dégustation serait nécessaire pour les débutants.
 - Avoir une bonne connaissance des vins en général.
- **Public concerné**
 - Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins, ainsi que l'hôtellerie et la restauration.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de l'hôtellerie et la restauration.
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler de vins dans leur fonction.
 - Etudiants
- **Programme de la formation**
 - Situer l'histoire du vignoble de l'Hermitage dans l'Histoire des vins en France et en Vallée du Rhône.
 - La notion de Terroir sur l'Hermitage, les facteurs clés de l'appellation.
 - L'identité d'un vin ou l'adéquation cépages/sols/vinifications.
 - La notion de potentiel de garde.
 - Les producteurs et leurs styles.
 - Le vin d'Hermitage sur les marchés nationaux et internationaux.
 - Réflexion sur le marketing et la promotion de l'AOP.
 - Dégustation de 10 vins.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».
- **Examen final**
 - Questionnaire et investissement sur la journée.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarahona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation Sp01 : Vendre le vin en Grande et Moyenne Surface

- **Objectif :**
 - A l'issue de cette formation de 4 jours (28 heures), les stagiaires doivent être capables d'intervenir en magasin et agir en tant que conseillers vins. Cette filière est assez dynamique et le travail y est régulier (Foire aux vins de printemps, d'automne, animations avant les fêtes de fin d'année, et missions toute l'année, rosés, vins du Rhône...).
 - Maîtriser les techniques de ventes spécifiques au vin.
 - Savoir être autonome sur un plateau d'animation/vente
 - Être un atout pour les marques, une véritable force de vente sur le terrain

- **Volume horaire**
 - 4 journées de 7 heures, soit 28 heures de formation.

- **tarifs**
 - 850€HT/pers

- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert. Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**
 - Pas de pré-requis obligatoire mais avoir la motivation d'accumuler tous les savoirs en seulement 4 journées.

- **Public concerné**
 - Toute personne qui travaille ou qui désire travailler dans le secteur de l'animation/vente en grande surface.

- **Programme de la formation**
 - **Marketing et Méthodologie**
 - Tenir un point de vente en GMS / les animations en GD
 - Les outils de la commercialisation / tenir une argumentation commerciale
 - **Vignobles & Terroirs**
 - Tour de France des régions viticoles
 - les spécificités des Terroirs
 - Les effervescents
 - **Oenologie & Dégustation**
 - Vinifications et dégustation / Décrire les vins
 - Les bases de l'accord mets & vins
 - **Marketing et Méthodologie**
 - Maîtriser un discours visant la vente d'un vin en tenant compte de ses spécificités
 - Agir et inter agir avec le client en rayon vin

- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».

- **Examen final**
 - Questionnaire, investissement sur le stage
 - Mise en situation sur le terrain

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

FORMATIONS ANGLAIS VITICOLE

Formation A1: Anglais viticole, de la production à la vente

- **Objectif :**
Rendre le stagiaire capable de répondre aux compétences décrites ci-dessous en anglais :
- Accueillir et présenter une histoire, une région viticole, un domaine viticole.
- Expliquer la viticulture en général et les modes de conduite du vignoble.
- Décrire les vinifications, ses étapes et le travail du vin.
- Mener une dégustation commentée et pouvoir interagir avec le public.
- Se situer en tant qu'acteur du marché du Vin (relations clients étrangers, export).
Mener une argumentation commerciale.

- **Volume horaire**
 - 8 modules de 3 heures

- **tarifs**
 - 975,52 € HT (pour groupe de 6 mini)

- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons également nous déplacer si un groupe est préalablement constitué sur des dates autres que celles retenues dans nos locaux.

- **Conditions d'admission**
 - Savoir lire, écrire, avoir une maîtrise de l'anglais.

- **Public concerné**
 - Tout public (amateur ou professionnel) souhaitant se spécialiser sur l'anglais viticole

- **Programme de la formation**
 - Accueillir & présenter une région, un domaine viticole (module 1)
 - Débriefing en anglais / Présentation en anglais du Domaine
 - Débriefing les mots du vin
 - Concordance des temps (retour sur les temps et leurs aspects)
 - Relations Passé/Présent // Tradition/Modernité
 - Présenter la Vallée du Rhône, ses spécificités
 - Viticulture (module 2 + module 3) 1 module Théorie + 1 module dans la parcelle
 - Présenter la Vallée du Rhône, ses spécificités ◦
 - La notion de TERROIR ◦
 - La vigne, son cycle végétatif
 - La conduite du vignoble
 - Viticulture conventionnelle, raisonnée, bio, biodynamie, « nature »
 - Vinifications (module 4 + module 5) 1 module Théorie + 1 module au chai
 - Vinification vins blancs
 - Vinification vins rosés
 - Vinification vins rouges
 - Le travail du vin, les différents types d'élevage
 - Dégustation (module 6)
 - Les mots de la dégustation
 - Décrire le vin
 - Mettre en évidence le facteur TERROIR dans le commentaire de dégustation.
 - Présenter la Vallée du Rhône à travers la dégustation.
 - Comparatif des différentes régions viticoles
 - Les cultures du vin.
 - Commerce international (module 7)
 - Mailing
 - Établir une fiche technique
 - Vocabulaire du commerce, les réservations, les appels d'offres, l'envoi, la facturation, établir un courrier de relance.

- Évaluation en anglais (module 8)
 - Accueillir un client/journaliste étranger, présenter un domaine son histoire, sa philosophie, ses méthodes de travail à la vigne comme au chais, mener une dégustation et enfin prise de commande et envoi de cette commande avec documents adéquats.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs, les points essentiels, des cartes et outils de dégustation.
 - Centre de formation au cœur des vignobles ce qui offre la possibilité « d'aller sur le terrain ».
- **Compétences visées :**
 - La formation Expliquer et vendre le vin en anglais vise à rendre le stagiaire capable, à l'issue de la formation, de pouvoir présenter en anglais un Terroir avec le vocabulaire adéquat. En expliquant cette notion, le stagiaire doit pouvoir parler de traditions, de techniques culturales, de méthodes de vinifications, comment tout cela s'exprime dans le vin lors d'une dégustation et ainsi comment le vin peut représenter ce tout, le TERROIR. Le stagiaire devra également pouvoir faire des comparaisons, des rapprochements avec les vins produits dans les pays de ses interlocuteurs et avoir ainsi une certaine connaissance des cultures du vin à travers le monde. Il devra également maîtriser les termes techniques liés au marché international et pouvoir ainsi traiter toute demande venant de l'étranger.
- **Examen final**
 - Questionnaire, investissement sur le stage
 - Mise en situation sur le terrain

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation A2 : WSET 2 (Anglais et Français)

La Wine & Spirit Education Trust (WSET), créée en 1969 à Londres, est le plus important institut de formation en vin et spiritueux au niveau international. Elle propose des connaissances globales de la filière, du niveau débutant au niveau le plus élevé de la filière. La WSET fonctionne en s'appuyant sur un réseau de 600 centres approuvés dans plus de 60 pays, appelés Approved Programme Providers (APP) – Centres Agréés d'Enseignement. Les niveaux proposés par notre antenne incluent les niveaux 2 et 3.

- **Objectif :**

Un module destiné aux débutants et à ceux qui ont un niveau moyen de connaissances du monde du vin. C'est un cours destiné à ceux qui veulent comprendre l'essentiel du monde du vin. Ce module explore les principaux cépages et leur région de production. Vous apprendrez à connaître le style des vins produits à partir des principaux cépages et les principales classifications des vins et leur termes associés.

Une vision basique des principaux spiritueux et liqueurs sera également proposée. Une fois l'examen réussi, vous recevrez un certificat de la WSET et un pin de l'école. Vous pourrez également utiliser le logo WSET certified.
- **Volume horaire**
 - 3 journées de 7 heures, soit 21 heures.
 - Dégustation de 40 vins du monde.
- **tarifs**
 - 567,50€ HT/pers (mallette et inscription à l'examen inclus)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Du 25/10 au 27/10/2018
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons également nous déplacer si un groupe est préalablement constitué sur des dates autres que celles retenues dans nos locaux.
- **Conditions d'admission**
 - Il n'y a pas de conditions d'accès particulières à ce cours. Il suffit d'avoir l'âge légal pour consommer de l'alcool.
- **Public concerné**
 - Formation ouverte à tout public.

- Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis en anglais.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins ainsi que l'hôtellerie et la restauration..
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler en anglais de vins dans leur fonction.
 - Etudiants
- **Programme de la formation**
 - Vinifications.
 - Les facteurs qui influencent le style des vins.
 - Les principaux cépages blancs et rouges ainsi que leurs caractéristiques.
 - Les principales régions de production de vin où ces cépages sont cultivés.
 - Les méthodes de production des vins fortifiés, mousseux et doux.
 - Les termes techniques qui se trouvent sur les étiquettes.
 - Les principes d'accords mets – vins.
 - Les principales catégories de spiritueux et liqueurs et comment ces alcools sont faits.
 - Comment décrire un vin en utilisant la méthode WSET (Systematic Approach to Tasting – SAT de niveau 2).
- **Outils pédagogiques**
 - Mallette fournie avec cours, cartes, fiches de dégustation.
- **Examen final**
 - QCM de 50 questions en anglais

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation A3 : WSET 3 (Anglais et Français)

La Wine & Spirit Education Trust (WSET), créée en 1969 à Londres, est le plus important institut de formation en vin et spiritueux au niveau international. Elle propose des connaissances globales de la filière, du niveau débutant au niveau le plus élevé de la filière. La WSET fonctionne en s'appuyant sur un réseau de 600 centres approuvés dans plus de 60 pays, appelés Approved Programme Providers (APP) – Centres Agréés d'Enseignement. Les niveaux proposés par notre antenne incluent les niveaux 2 et 3.

- **Objectif :**
Un cours de perfectionnement destiné aux professionnels travaillant dans la filière vin et aux amateurs enthousiastes. Pour ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances du monde du vin, cette formation offre une compréhension détaillée de viticulture et d'œnologie. Après le cours, vous serez capable d'évaluer en détail un vin et d'expliquer avec confiance son style et son niveau de qualité.
Une fois l'examen réussi, vous recevrez un certificat de la WSET et un pin de l'école. Vous pourrez également utiliser le logo WSET certified.
- **Volume horaire**
 - 5 journées de 7 heures, soit 35 heures.
 - Dégustation de 80 vins du monde.
- **tarifs**
 - 916,67€ HT/pers (mallette et inscription à l'examen inclus)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Du 29/10 au 02/11/2018
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons également nous déplacer si un groupe est préalablement constitué sur des dates autres que celles retenues dans nos locaux.

- **Conditions d'admission**
 - Il est recommandé de détenir un diplôme WSET de niveau 2 ou de pouvoir démontrer un niveau de connaissances au moins équivalent obtenu par ailleurs. Vous devez avoir de plus l'âge légal pour consommer de l'alcool.
- **Public concerné**
 - Formation ouverte à tout public.
 - Amateurs de vin ayant une bonne connaissance des vins en général, maîtrisant les techniques de dégustation souhaitant se perfectionner et valider des acquis en anglais.
 - Les personnes travaillant ou souhaitant travailler et entreprendre dans les filières de la production et distribution de vins ainsi que l'hôtellerie et la restauration..
 - Toute personne exerçant un métier qui nécessite une connaissance des vins : sociétés d'animation, cavistes, sommeliers, agences d'événement, métiers du tourisme et de la communication... Plus largement ceux amenés à parler en anglais de vins dans leur fonction.
 - Etudiants
- **Programme de la formation**
- **Module 1.**
 - Les éléments principaux de la production de vin : situation géographique, culture de la vigne, œnologie, élevage et mise en bouteille.
 - Comment les éléments suivants influent sur la production du vin :
 - Vins tranquilles du monde.
 - Vins mousseux du monde.
 - Vins fortifiés du monde.
 - Comment utiliser votre savoir pour expliquer le style et la qualité d'un vin.
- **Module 2.**
 - Comment déguster des vins, décrire leurs caractéristiques et évaluer leur qualité en utilisant la méthode WSET (Systematic Approach to Tasting – SAT de niveau 3).
-
- **Outils pédagogiques**
 - Mallette fournie avec cours, cartes, fiches de dégustation.
- **Examen final**
 - L'évaluation du Module 1 consiste en un examen de 50 questions à choix multiples et de questions théoriques nécessitant de courtes réponses techniques.
 - L'évaluation du Module 2 consiste en un commentaire de 2 vins à l'aveugle, un blanc et un rouge.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com



FORMATIONS MARKETING DU VIN

Formation 1 : Définition d'une stratégie de marque

- **Objectif :**

Doter chaque participant des outils nécessaires à la construction d'une marque forte. Acquérir les techniques de base pour le développement d'une stratégie de marque de long terme.

- **Volume horaire**

- 1 journée de 7 heures.
- Une deuxième journée possible sur inscription où chacun expose son cas et reçoit les premières pistes à explorer pour construire sa propre stratégie de marque; cette deuxième journée requiert une préparation spécifique de la part de chaque participant, basée sur des documents remis à l'avance et à remplir par le participant..

- **Tarifs**

- 350€HT/pers/jour (groupe de 6 personnes minimum)

- **Dates (locaux TerraRhona)**

- Nous contacter

- **Lieu**

- TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
- Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**

- Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.

- **Public concerné**

- Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.

- **Programme de la formation**

- **Journée théorique**
- Définition de la marque : son rôle et son importance.
- Les étapes de la construction d'une marque.
- Exemples analysés en cours, tant dans la filière vin qu'en dehors.
- Les techniques de construction des différentes composantes de la marque.
- Les étapes de l'implantation et définition des critères de choix des axes de communication.
- Techniques de construction d'une stratégie de marque sur le long terme.
- ***En cas de 2^{ème} journée***, chaque participant préparera, sur la base de ce qui aura été vu en cours, une proposition d'attributs de sa propre marque qui seront commentés et analysés le jour 2. Une information sur chaque domaine aura été transmise préalablement par les participants à l'animateur du cours pour qu'il ait une connaissance de la spécificité de chacun.

- **Outils pédagogiques**

- Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.

- **Examen final**

- Débriefing sur les acquisitions en fin de journée
- possibilité de programmer une deuxième journée dédiée aux cas concrets de chacun des participants.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation 2 : Design d'une stratégie identitaire

- **Objectif :**
Doter chaque participant des outils nécessaires à la construction d'une stratégie identitaire intégrée dans la stratégie générale de l'entreprise.
- **Volume horaire**
 - 1 journée de 7 heures.
 - Une deuxième journée possible sur inscription où chacun expose son cas et reçoit les premières pistes à explorer pour construire sa propre stratégie identitaire ; cette deuxième journée requiert une préparation spécifique de la part de chaque participant, basée sur des documents remis à l'avance et à remplir par le participant.
- **tarifs**
 - 350€HT/pers/jour (groupe de 6 personnes minimum)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Nous contacter
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.
- **Public concerné**
 - Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.
- **Programme de la formation**
 - **Journée théorique**
 - Définition des concepts de mission, vision et valeurs.
 - Analyse critique d'exemples dans le secteur vin et dans d'autres secteurs.
 - Les techniques de construction des énoncés identitaires.
 - Les étapes de l'implantation et les modalités de communication.
 - Exemples de construction des énoncés identitaires : procédures et résultats.
 - ***En cas de 2^{ème} journée***, chaque participant préparera, sur la base de ce qui aura été vu en cours, une proposition d'énoncés identitaires qui seront commentés et analysés le jour 2. Une information sur chaque domaine aura été transmise préalablement par les participants à l'animateur du cours pour qu'il ait une connaissance de la spécificité de chacun.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.
- **Examen final**
 - Débriefing sur les acquisitions en fin de journée
 - possibilité de programmer une deuxième journée dédiée aux cas concrets de chacun des participants.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terraronha@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation 3 : Identification de la concurrence sur les marchés internationaux

- **Objectif :**
Doter les participants d'une vision élargie des marchés internationaux et de leur concurrence directe.
- **Volume horaire**
 - 1 journée de 7 heures.
 - Une deuxième journée possible sur inscription.
- **tarifs**
 - 430€HT/pers/jour (groupe de 5 personnes minimum)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Nous contacter
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.
- **Public concerné**
 - Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.
- **Programme de la formation**
 - **Journée théorique**
 - Importance de l'identification de la concurrence.
 - Techniques d'identification de la concurrence sur les marchés internationaux.
 - Analyse de cas concrets et identification des meilleures pratiques.
 - Connaissance des attentes clients : modalités et techniques.
 - Définition des attentes clients à différent niveaux : importateur, distributeur, point de vente final et consommateur final.
 - Dégustation de quelques vins français face à leurs concurrents étrangers ; techniques d'analyse et d'évaluation de leur degré d'adéquation aux attentes des clients potentiels sur quelques marchés.
 - *En cas de 2^{ème} journée*, une information sur chaque domaine aura été transmise préalablement par les participants à l'animateur du cours pour qu'il ait une connaissance de la spécificité de chacun.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.
- **Examen final**
 - Débriefing sur les acquisitions en fin de journée
 - possibilité de programmer une deuxième journée dédiée aux cas concrets de chacun des participants.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terraronha@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation 4 : Mise en place d'une stratégie de Sustainability

- **Objectif :**

Doter les participants d'une vision des techniques et initiatives possibles dans le domaine environnemental face aux attentes clients.

- **Volume horaire**

- 1 journée de 7 heures.
- Une deuxième journée est possible sur inscription.

- **tarifs**

- 350€HT/pers/jour (groupe de 6 personnes minimum)

- **Dates (locaux TerraRhona)**

- Nous contacter

- **Lieu**

- TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
- Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.

- **Conditions d'admission**

- Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.

- **Public concerné**

- Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.

- **Programme de la formation**

- **Journée théorique**
- Définition des différentes pratiques existantes.
- Avantages et inconvénients de chacune : temps, ressources, coût, impact économique, impact sur la marque et sa perception.
- Analyse de meilleures pratiques autour du monde.
- Modalités et techniques de construction et de mise en place d'une stratégie de Sustainability.
- Modalités de communication des efforts de Sustainability.
- KPIs de mesure de son impact pour le domaine.
- ***Possibilité d'une 2^{ème} journée*** sur inscription.

- **Outils pédagogiques**

- Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.

- **Examen final**

- Débriefing sur les acquisitions en fin de journée
- possibilité de programmer une deuxième journée dédiée aux cas concrets de chacun des participants.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarahona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation 5: Tendances consommateurs sur les marchés internationaux

- **Objectif :**
Donner aux participants une vision large des grandes tendances consommateur au niveau global.
- **Volume horaire**
 - 1 journée de 7 heures.
- **tarifs**
 - 350€HT/pers/jour (groupe de 6 personnes minimum)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Nous contacter
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.
- **Public concerné**
 - Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.
- **Programme de la formation**
 - Définition des différents segments de clients : Baby Boomers, Génération X et Millenials ; Génération Z.
 - Attentes de chaque segment.
 - Façon d'aborder ces attentes et analyse de cas concrets.
 - Travaux en groupe en classe et analyse d'un projet à développer.
 - Les techniques de mesure et d'anticipation des tendances.
 - Les processus d'adaptation au domaine : depuis la vigne, en passant par le chai et jusqu'au packaging et au marketing : analyse de cas.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.
- **Examen final**
 - Débriefing sur les acquisitions en fin de journée

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Formation 6 : Utilisation des réseaux sociaux

- **Objectif :**
Donner aux participants la vision des différentes techniques de promotion d'un domaine sur les réseaux sociaux et leur impact global pour le domaine.
- **Volume horaire**
 - 1 journée de 7 heures.
 - Une deuxième journée est possible sur inscription où chacun expose son cas et reçoit les premières pistes à explorer pour construire sa propre stratégie d'utilisation des réseaux sociaux; cette deuxième journée requiert une préparation spécifique de la part de chaque participant, basée sur des documents remis à l'avance et qui devront être préalablement remplis.
- **tarifs**
 - 350€HT/pers/jour (groupe de 6 personnes minimum)
- **Dates (locaux TerraRhona)**
 - Nous contacter
- **Lieu**
 - TerraRhona, Le Fief de Gambert – Tain l'Hermitage
 - Nous pouvons nous déplacer, lieu à définir dans région ou pays en question.
- **Conditions d'admission**
 - Être en activité ou à la recherche d'activité dans le domaine du commerce et marketing des vins et spiritueux.
- **Public concerné**
 - Responsables d'exploitation, responsables export et commerciaux, responsables communication et marketing.
- **Programme de la formation**
 - **Journée théorique**
 - Analyse des différents média et leur rôle dans la filière;
 - Avantages et inconvénients de chaque média ;
 - Exemples de bonnes pratiques dans la filière vin et dans d'autres filières ;
 - Analyse critique de cas concrets ;
 - Impact escompté d'une bonne gestion des réseaux sociaux sur : le volume des ventes, leur progression, l'attraction de nouveaux clients, la construction de la marque, la réputation du domaine ;
 - Conditions pour obtenir des retombées positives sur les réseaux sociaux ;
 - Analyse de quelques sites web : meilleures pratiques et leçons à tirer.
 - ***Possibilité d'une 2^{ème} journée*** au cours de laquelle chaque participant pourra exposer ses expériences et ses attentes par rapport aux réseaux sociaux ; définition conjointe d'une stratégie à haut niveau.
- **Outils pédagogiques**
 - Guide pédagogique indiquant les objectifs et les notions essentielles.
- **Examen final**
 - Débriefing sur les acquisitions en fin de journée
 - possibilité de programmer une deuxième journée dédiée aux cas concrets de chacun des participants.

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarrhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.



TerraRhona

L'ÉCOLE PROFESSIONNELLE

by CAVE DE TAIN

TerraRhona- Fief de Gambert : 22 route de Larnage - 26602 Tain L'Hermitage

Contact & informations : Guillaume Reynaud

0618197420

terrarhona@terresdesyrah.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84260273526. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

