

Jour 1 – Comprendre son client & construire un discours émotionnel

Intitulé de la séquence	Durée	Objectifs opérationnels	Contenu	Méthodes pédagogiques	Évaluation (reformulée)
Accueil & objectifs de la formation	0h30	Créer un cadre bienveillant et cerner les attentes	Présentation des profils, programme et intentions	Icebreaker & tour de table interactif	Aucune
Histoire de l'œnotourisme & enjeux actuels	1h15	Comprendre les origines du tourisme et œnotourisme et les tendances actuelles	Slow tourisme, authenticité, baisse de consommation, recherche d'émotion	Exposé interactif + discussion collective	Évaluation orale formative (questionnement dirigé)
<i>Pause matin</i>	<i>0h15</i>	—	—	—	—
Connaître ses clients + parcours client	2h30	Identifier les profils clients et adapter la visite	Typologies clientèles + cartographie post-it du parcours client idéal	Atelier collectif, échanges de pratiques, restitution visuelle	Évaluation formative par restitution & analyse croisée
<i>Déjeuner</i>	<i>1h30</i>	—	—	—	—
Construire un storytelling impactant – Partie 1	0h45	Identifier les bons éléments de communication de son domaine pour construire un storytelling impactant	Explications de la méthode, atelier d'identification des éléments sur lesquels communiquer	Exercice guidé individuel + mise en commun	Échange oral structuré
Construire un storytelling impactant – Partie 2	0h30	Apprendre à mobiliser des images & émotions dans la narration	Introduction SAM : Story / Anecdote / Métaphore	Théorie, exemples, analyse collective	Questionnement oral dirigé
<i>Pause après-midi</i>	<i>0h15</i>	—	—	—	—
Atelier storytelling – mise en pratique	1h00	Structurer un storytelling émotionnel complet	Application CRU + SAM → mini-storytelling par participant	Travail individuel + binôme + restitution orale	Évaluation par les pairs (feedback)
Quiz récapitulatif	0h20	Vérifier les acquis de manière ludique	Concepts-clés vus dans la journée	Quiz interactif (Kahoot ou autre)	Score + mini débrief oral

Jour 2 – Construire & valoriser une offre œnotouristique concrète

Intitulé de la séquence	Durée	Objectifs opérationnels	Contenu	Méthodes pédagogiques	Évaluation (reformulée)
Accueil Jour 2	0h15	Relancer la dynamique et recadrer les objectifs	Synthèse rapide + météo du jour	Tour de table express	Aucune
Les étapes de construction d'une offre œnotouristique	1h30	Comprendre les piliers d'une offre réussie	Cible, promesse, contenu, rythme, logistique, tarif	Exposé participatif avec exemples d'offres	Évaluation formative par repérage d'éléments clés
Création d'une offre – partie 1	1h30	Débuter la formalisation d'une expérience adaptée à son domaine	Travail sur une offre fictive ou réelle	Travail guidé individuel ou binôme	Coaching + évaluation formative de progression
<i>Pause matin</i>	<i>0h15</i>	—	—	—	—
Restitution orale des offres (pitch)	1h00	Être capable de présenter son offre de manière synthétique	Présentation 5 min par participant avec feedback du groupe	Pitch oral + discussion ouverte	Évaluation orale croisée simple
<i>Déjeuner</i>	<i>1h30</i>	—	—	—	—
Valoriser son offre & fidéliser	0h30	Identifier les bons mots et les leviers post-visite	Langage, posture, relance client, avis, bouche-à-oreille	Échanges + exemples + bonnes pratiques	Discussion collective dirigée
Réfléchir à son parcours de visite & ses contraintes	0h45	Adapter la visite à son espace, ses moyens et ses objectifs	Fiche de réflexion sur le parcours actuel / idéal	Exercice écrit individuel + option partage	Évaluation formative par verbalisation de pistes
<i>Pause après-midi</i>	<i>0h15</i>	—	—	—	—
Mon projet œnotouristique – pistes d'action	0h30	Formaliser les suites à donner après la formation	Objectifs, freins, 1re action concrète	Fiche "plan d'action" + binôme d'échange	Auto-évaluation écrite + partage
Réglementation & maillage pro	0h30	Connaître les points-clés réglementaires et l'intérêt du réseau	Labels, mentions obligatoires, partenaires & offices	Apport synthétique + Q/R + remise d'une fiche récap	Évaluation orale collective
Bilan & clôture	0h30	Valider les acquis, recueillir les retours et clore la formation	Tour de table final, remise d'attestation	Questionnaire de satisfaction + échanges libres	Évaluation à chaud + attestation remise