



Gilles Rambeaud
CONSEIL & DÉVELOPPEMENT

FORMATION

MODULE FILIÈRE VIN

Objectifs : ● Renforcer son aisance et la qualité de ses entretiens par une meilleure connaissance de son marché et ses produits.
● Gagner en efficacité dans la préparation de son action commerciale par une meilleure connaissance des marchés, de leurs exigences et caractéristiques

- 1 Conjoncture viti vini mondiale
- 2 Vignoble Biologique Mondial
- 3 La conjoncture Vitivinicole en France
- 4 Les vins de Bordeaux : organisation et chiffres
- 5 Le Négoce à Bordeaux
- 6 La distribution en France et à l'export
- 7 Les salons de vin dans le monde

MODULE de formation pour les professionnels du vin
Prérequis :
Durée : 21 heures
Lieu : en entreprise du client

FORMATEUR : Gilles RAMBEAUD

COORDONNÉES

GR Conseil & Développement
22 route de Bertin 33570 Montagne
06 75 23 87 30

Gilles RAMBEAUD
Hélène MARKET

gilles@gr-conseil-developpement.fr
helene@gr-conseil-developpement.fr



Gilles Rambeaud
CONSEIL & DÉVELOPPEMENT

FORMATION

MODULE CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

- Objectifs :
- Connaître et comprendre l'organisation de l'entreprise
Identifier les acteurs et interlocuteurs de l'entreprise
 - Appréhender la culture de l'entreprise et ses valeurs
Comprendre la stratégie de l'entreprise et ses ressources

- 1 La direction et le management
- 2 La fonction gestion finance
- 3 La fonction production
- 4 La fonction commerciale
- 5 La fonction communication
- 6 La fonction administration
- 7 La fonction ressources humaines
- 8 La fonction juridique
- 9 La coordination entre les services

MODULE de formation pour les professionnels du vin
Prérequis :
Durée : 21 heures
Lieu : en entreprise du client

FORMATEUR : Gilles RAMBEAUD

COORDONNÉES

GR Conseil & Développement
22 route de Bertin 33570 Montagne
06 75 23 87 30

Gilles RAMBEAUD
Hélène MARKET

gilles@gr-conseil-developpement.fr
helene@gr-conseil-developpement.fr



Gilles Rambeaud
CONSEIL & DÉVELOPPEMENT

FORMATION

MODULE L'ADMINISTRATION DES VENTES

- Objectifs : ● Comprendre et traiter une vente de A à Z
- Intégrer tous les procédures et documents obligatoires

- 1 Réception de la commande et vérification
- 2 Emission des documents avant le départ de la commande
- 3 Documents à établir selon la destination
Facture, DSA, DAE, liste de colisage, certex, EUR1...
- 4 Déclarations après le départ
- 5 Documents par pays
- 6 Envoi des échantillons
- 7 Organisation d'un salon

MODULE de formation pour les professionnels du vin
Prérequis :
Durée : 21 heures
Lieu : en entreprise du client

FORMATEUR : Gilles RAMBEAUD

COORDONNÉES

GR Conseil & Développement
22 route de Bertin 33570 Montagne
06 75 23 87 30

Gilles RAMBEAUD
Hélène MARKET

gilles@gr-conseil-developpement.fr
helene@gr-conseil-developpement.fr



Gilles Rambeaud
CONSEIL & DÉVELOPPEMENT

FORMATION

MODULE ANGLAIS COMMERCIAL

- Objectifs : ● Connaître et maîtriser l'anglais technique (viticole et commercial)
- Améliorer et perfectionner sa pratique courante dans la langue pour être à l'aise en toutes circonstances professionnelles

- 1 Utiliser le vocabulaire de la relation client commercial et logistique adapté
- 2 La pratique orale guidée
- 3 Les règles de grammaire et exercices
- 4 La traduction de la procédure de vinification (de la récolte jusqu'à la mise en bouteille)
- 5 Le vocabulaire de l'accueil et relation client
- 6 Le vocabulaire commercial
- 7 La compréhension de documents professionnels

MODULE de formation pour les professionnels du vin
Prérequis :
Durée : 21 heures
Lieu : en entreprise du client

FORMATEUR : Hélène MARKET

COORDONNÉES

GR Conseil & Développement
22 route de Bertin 33570 Montagne
06 75 23 87 30

Gilles RAMBEAUD
Hélène MARKET

gilles@gr-conseil-developpement.fr
helene@gr-conseil-developpement.fr