



# Formation Oenotourisme

---

Parcours Œnotouristique: Construire et  
Développer une Expérience Authentique



*L'œnotourisme, au cœur de la Champagne, transcende la simple dégustation pour offrir une immersion totale dans l'histoire et la tradition viticole champenoise. Au fil de cette formation, nous vous convions à explorer les richesses de ce secteur en plein essor, conjuguant la passion du terroir et l'art de l'accueil. Nous vous proposons de découvrir les clés pour créer des expériences uniques, développer des projets innovants et recevoir vos hôtes dans un cadre authentique et convivial, à l'image de notre prestigieuse région viticole. Plongez dans ce voyage pédagogique où le terroir champenois rencontre l'art de l'hospitalité, et où chaque détail compte pour créer des souvenirs inoubliables.*

*Alexandrine Davesne, Cellule Conseil Tourisme  
Chambre d'Agriculture de la Marne*

## Objectifs de la formation

### **Élaborer un Projet Oenotouristique :**

- Concevoir et mettre en place un projet d'œnotourisme spécifique à son exploitation viticole, en tenant compte de ses ressources et de ses particularités.

### **Analyser les Tendances du Secteur de l'Oenotourisme :**

- Étudier et comprendre les évolutions récentes et les tendances du secteur de l'œnotourisme, afin d'adapter son offre aux attentes des visiteurs.

### **Définir Stratégie, Positionnement et Business Model :**

- Définir une stratégie claire et cohérente, ainsi qu'un positionnement distinctif pour son projet d'œnotourisme.

### **Maîtriser les Moyens de Communication, Distribution et Financement :**

- Acquérir une connaissance approfondie des moyens de communication et de distribution adaptés à l'œnotourisme, ainsi que des démarches qualité et des opportunités de financement disponibles pour soutenir le projet.

### **Comprendre le Cadre Règlementaire :**

- Appréhender les aspects réglementaires et juridiques relatifs à l'œnotourisme, incluant les obligations en matière d'accueil du public, de sécurité, d'autorisations et de conformité aux normes qualité.

## Public

- ◇ Tous les exploitants viticoles qui souhaitent faire de l'œnotourisme un levier de progression des ventes directes, qui cherchent à valoriser l'image du domaine viticole par une activité œnotouristique structurée et/ou qui projettent de développer de nouveaux axes de communication

## Durée et Dates

- ◇ 2 séances de 7 heures
- ◇ Jeudi 13 et vendredi 14 juin 2024

# Programme

## JOUR 1

- **Introduction au concept d'œnotourisme**

Définition de l'œnotourisme et ses enjeux pour les exploitations viticoles.

Présentation des tendances du marché et des opportunités qu'offre l'œnotourisme.

Approche sur la thématique « œnotourisme durable »

- **Les Étapes Clés du montage d'un projet œnotouristique**

Approche méthodique allant de la conception de l'idée initiale à la mise en œuvre concrète du projet œnotouristique.

- **Définition d'une vision stratégique pour le développement de l'œnotourisme sur votre domaine.**

Comprendre l'importance de définir une vision stratégique claire pour le développement de l'œnotourisme sur son domaine

Acquérir les compétences nécessaires pour formuler cette vision de manière efficace.

- **Évaluer les forces et les faiblesses :**

Capitaliser sur ses forces tout en travaillant les points faibles pour les transformer en opportunités de développement.

- **Création d'une expérience œnotouristique Unique**

Les bases de l'accueil : présentation des bonnes pratiques pour un accueil professionnel.

Comprendre la notion d'expérience client .

## JOUR 2

- **Développement d'un parcours client :**

Élaboration d'un parcours client cohérent et attractif, de la réservation à la dégustation finale.

Identification des points de contact clés et des moments forts de l'expérience.

- **Introduction et panorama des leviers de communication et de commercialisation**

Présentation des principaux leviers de communication et de commercialisation dans le domaine de l'œnotourisme.

Exploration des opportunités offertes par le digital pour promouvoir une exploitation viticole et optimiser l'expérience client.

Présentation du contexte des activités de loisirs sur le web, avec un focus sur l'œnotourisme.

- **Les outils de gestion de l'activité**

Présentation des outils de gestion de l'activité adaptés à l'œnotourisme : logiciels de réservation, systèmes de gestion de la relation client (CRM), etc.

Discussion sur les avantages de ces outils pour optimiser la gestion opérationnelle et améliorer l'expérience client.

- **Les contours d'une stratégie webmarketing performante**

Identification des éléments clés d'une stratégie webmarketing performante pour une exploitation viticole : contenu, référencement, publicité en ligne, etc.

Élaboration d'une stratégie webmarketing adaptée aux spécificités de l'œnotourisme.

- **Les différents financements pour le développement de projets touristiques**

Présentation des différents types de financements disponibles pour le développement de projets touristiques, notamment dans le domaine de l'œnotourisme.

- **Règlementation : un passage obligé pour accueillir en toute sérénité.**

L'accueil du public : sécurité et accessibilité de la clientèle touristique

Restauration et licence

Droit du travail

Commercialisation : vendre ses prestations ou des packages

# Les Intervenants



Alexandrine Davesne  
Expert conseil en développement  
touristique  
Cellule Conseil Tourisme  
Chambre d'Agriculture de la Marne



Service Juridique et Fiscal  
Syndicat Général des Vignerons

## Coût de la formation :

Contributeur VIVEA (si accord de financement) **70 Euros TTC (1)**

Autre public : 520 Euros TTC (Salariés d'exploitation: prise en charge par OCAPIAT à demander par l'employeur en amont de la formation à hauteur de 45%.)

**Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation.** Les stagiaires pourront déjeuner ensemble le midi au restaurant. Tarif approximatif : 25€ par stagiaire.

*Les frais afférents à la formation (déplacement, repas,...) restent à votre charge. (1) Tarif applicable sous réserve d'éligibilité et du respect des conditions de prise en charge par les financeurs.*

*Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.*

## Dates, horaires et lieu

**Judi 13 juin—Vendredi 14 juin 2024**

Horaires : de 9h00 à 13h00 le matin - De 14h00 à 17h00 l'après-midi.

les séances auront lieu au SGV , 17 Avenue de Champagne à Epernay.

**Votre contact pour inscription et pour toute question concernant le programme :**

Mme Alexandrine Davesne - 06 44 20 73 19.

[alexandrine.davesne@marne.chambagri.fr](mailto:alexandrine.davesne@marne.chambagri.fr)