

SMART & COM FORMATION

CONNAITRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

OBJECTIFS : Connaître les appellations et savoir conseiller le client.

PUBLIC : Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant connaître le vin pour mieux conseiller le client.

PRE-REQUIS : Aucun

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin pour le présenter à la clientèle avec un vocabulaire approprié,
- Rendre sa carte des vins attractive pour en optimiser les ventes,
- Savoir marier les vins avec les plats pour faciliter au mieux le choix du client.

CONTENU :

- Du raisin au vin, mécanisme de l'analyse sensorielle :
 - Origine de la vigne et du vin,
 - La grappe de raisin et ses constituants,
 - Composition du vin,
 - Les phases de la dégustation,
 - Reconnaître les caractéristiques d'un vin,
 - Les défauts d'un vin.
- Secret de l'élaboration, découverte du vignoble Français :
 - Vinification en blanc, rouge et rosé,
 - Elevage du vin,
 - Notion de terroir,
 - Définitions AOP, IGP,
 - Cépages blancs et rouges,
 - Vinifications spéciales.
- L'univers du vin, la carte des vins :
 - La bouteille,
 - Le service des vins,
 - Stockage et conservation des vins,
 - Circuits de distribution,
 - Elaboration de la carte,
 - Accords mets et vins.

DUREE : 2 jours.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Cours théorique, ateliers ludiques et pratiques, examen olfactif « Le nez du vin », examen gustatif de 6 à 8 vins.



SMART & COM FORMATION

FORMATEUR/TRICE :

CONDITION DE REALISATION : Sur le lieu de travail (en intra-entreprise).

DOCUMENTS FOURNIS : Attestation de formation, questionnaire de satisfaction, support de cours formation et documentations diverses.

METHODES D'EVALUATION : A chaud, à froid.

VALIDATION ET SANCTION : Remise d'une attestation de formation.

SUIVI FORMATION : Feuille émargement.