



## 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

A 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 :

- IDENTIFIER 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.
- CONNAITRE le 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.
- Connaître 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.

# SMART & COM FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES : Alternance d'apports théoriques, d'auto-diagnostic, de simulations, Etudes de cas concrets vécus par les participants, Pédagogie active et participative. Mises en situation et jeux pédagogiques, tests, Quizz, brainstorming et ateliers pratiques.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES : La formation est réalisée en intra ou interentreprise. Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande d'information à l'entrée en formation, il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé lors de la demande d'information des dates. Les délais d'accès sont précisés dans les conditions générales de vente.

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

METHODES D'EVALUATION : des exercices sous forme de Mini cas seront réalisés régulièrement durant la formation pour vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances.

- En cours de formation : Exercices en situation
- En fin de formation : Test d'évaluation finale sous forme de questionnaires à choix multiples ou tests de réflexion déductive et inductive.

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

SUIVI FORMATION : Feuille émargement et attestation d'assiduité.

DUREE : 2 jours soit 14 heures

INTERVENANTS : Formateur expert ayant une expérience significative dans le métier et dont les compétences d'animation sur cette thématique sont validées par notre service pédagogique. Dans le cadre de la démarche qualité, le formateur communique annuellement les actions mises en place ou les formations suivies contribuant au développement de ses compétences. Expertise dans le domaine du métier de formateur.

TARIF : établi sur devis en fonction de vos besoins

ACCESSIBILITE : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires. Contacter le référent handicap au 06 76 89 97 19

NOM DE L'ENTREPRISE	TYPE DE DOCUMENT	DATE DE CREATION	DATE DE MISE A JOUR	PAGE
SMART AND COM FORMATION	FICHE PEDAGOGIQUE DE FORMATION	FEVRIER 2017	JANV 2024	2/2