



CONNAITRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

Programme conçu selon les exigences du Référentiel National Qualité (RNQ)

OBJECTIF GENERAL DE LA FORMATION

Permettre aux professionnels de la restauration et du commerce d'acquérir les compétences nécessaires pour conseiller efficacement la clientèle sur le vin afin d'optimiser les ventes.

1. INFORMATIONS GENERALES

Professionnels du secteur de la restauration ou du commerce

Porteurs de projet en création ou reprise d'établissement

Salariés en reconversion vers les métiers de la vente

Durée : 14 heures (2 jours) – Formation réalisée en présentiel

Lieu : Intra ou inter-entreprise

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap. SMART AND COM FORMATION étudie l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Contact référent handicap : 06 76 89 97 19

Tarif : Sur devis personnalisé

Formateur : Formateur expert validé par le service pédagogique, disposant d'une expérience significative dans le domaine du vin et de la vente.

2. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Présenter un vin avec un vocabulaire adapté

Identifier les caractéristiques principales d'un vin

Associer mets et vins

Rendre une carte des vins attractive

Conseiller efficacement les clients

Optimiser les ventes

3. PUBLIC ET PREREQUIS

PUBLIC CONCERNE

Professionnels de la restauration ou de la vente

Salariés en contact avec la clientèle

Débutants motivés

The logo for SMART & COM FORMATION features the company name in a bold, black, serif font. The text is enclosed within a stylized oval shape composed of two curved lines: a red line on top and a black line on the bottom, which overlap to form a continuous, flowing border around the text.

SMART & COM FORMATION

PREREQUIS

Maîtrise suffisante du français (oral et écrit)

Être en situation professionnelle ou disposer d'un projet professionnel

Ces prérequis sont vérifiés lors de l'analyse des besoins en amont de la contractualisation.

4. PROGRAMME DETAILLE

BASES DU VIN

Origine et histoire du vin

Phases de la dégustation

Analyse sensorielle

VINIFICATION

Différences entre vins blancs, rouges et rosés

Cépages principaux

Notions d'AOP et d'IGP

VENTE

Création d'une carte des vins

Accords mets et vins

Conseil client

5. MOYENS PEDAGOGIQUES

Supports pédagogiques

Études de cas - Mises en situation

Alternance d'apports théoriques et pratiques

6. EVALUATION

En amont : Questionnaire de positionnement

En cours de formation : Observation lors des mises en situation

En fin de formation :

Maîtrise des connaissances

Qualité du conseil client

Pertinence des accords mets et vins

Remise d'une attestation de fin de formation conformément à l'article L.6353-1 du Code du travail.



7. MODALITES D'INSCRIPTION ET D'ACCES

La formation est dispensée en présentiel.

Après analyse des besoins et validation du projet de formation, l'entrée en formation peut être réalisée dans un délai maximum de 3 mois après contractualisation.

Cette analyse est réalisée à l'aide d'une fiche de renseignement et d'une fiche de traçabilité des besoins complétées en amont de la contractualisation.

Les modalités d'accès sont formalisées par la contractualisation (convention ou contrat de formation).

8. SUIVI ET TRACABILITE

Questionnaire de positionnement

Feuilles d'émargement

Fiche d'évaluation des acquis

Questionnaire de satisfaction

Attestation de fin de formation

9. CONFORMITE AU REFERENTIEL QUALIOP1

Analyse des besoins réalisée en amont de la formation

Mise en œuvre de moyens pédagogiques adaptés

Suivi et évaluation des acquis

Traitement des retours et réclamations