

Connaître les vins pour mieux les vendre

Mieux vendre le vin c'est avant tout mieux le connaître.



Objectifs

Améliorer sa connaissance des vins dans leur diversité (grands vins et autres vins régionaux ou locaux)

Faire exprimer les besoins des clients

Argumenter les accords mets et boissons.



Public

Professionnels de la restauration.

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.



Compétences visées

Savoir proposer des accords mets / Vins adaptés à sa carte

Optimiser les ventes de vins



Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 10 personnes



Validation / Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.

Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.

Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et

Durée | Prix

1 Jour, 7 Heures

400 € NET

Code : HR1005

Date de création : 13-04-2021

Dernière modification : 22-02-2022

Connaître les vins pour mieux les vendre

Mieux vendre le vin c'est avant tout mieux le connaître.



d'acquis des connaissances.

Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

Durée | Prix

1 Jour, 7 Heures

400 € NET

Code : HR1005

Date de création : 13-04-2021

Dernière modification : 22-02-2022



Programme

RAPPEL DES PRINCIPES DE LA DEGUSTATION

La dégustation selon les 3 sens (visuel, olfactif, gustatif)

CONNAITRE LES DIFFERENTS TYPES DE VIN

AOP (Appellation d'Origine Contrôlée)

IGP (Identification Géographique Protégée)

VDT (vin de table)

Les vins de terroir

Les vins souples, charpentés, frais, acidulés... blanc moelleux

LA CARTE DES VINS

Les produits

Les vigneron

La législation

VENDRE ET SERVIR (S'ADAPTER AUX CLIENTS, S'ADAPTER AUX VINS)

LES ACCORDS METS ET BOISSONS

Les différents principes d'accords (acquis, régionaux, contraste, fusion...)

Explications des spécificités relatives à chacun de ces accords

Les termes vendeurs

Les techniques pour mieux vendre un vin plutôt qu'un autre et pourquoi ?

LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE SERVICE

Le service au verre

Le service à la carafe

Le service en seau

Les températures de services

A la fin de la formation, un examen de connaissances final est organisé sous la forme d'un questionnaire (15 minutes)

CCI Vendée

16 rue Olivier de Clisson - CS 10049 - 85002 La Roche sur Yon Cedex

Tél : 02 51 45 32 89 - Mail : formation.continue@vendee.cci.fr

N° SIRET : 188 500 490 00019 - N° Déclaration d'activité 528 501 092 85