



Offre actualisée 2023

«Formation accords mets et vins : Base et Perfectionnement »

Eligible à une prise en charge OPCO

Objectif de la formation :

- Identifier la culture du vin pour mieux en parler
- Maîtriser les caractéristiques du vin pour mieux le vendre
- Distinguer chaque étape de la dégustation d'un vin pour mieux le vendre
- Appliquer les accords des mets et des vins
- Employer les qualités d'un bon vendeur de vin en restaurant
- Appliquer le meilleur service du vin dans un restaurant
- Développer sa connaissance du vin

Public : Tout public

Durée : 21 heures

Tarif : 550 euros

Financement : Plan de développement de compétence

Prérequis : Aucun

Accès à la formation : Entrée et sortie permanente. Action de formation accessible aux publics en situation de handicap

Modalités du dispositif d'évaluation : Évaluations des acquis en fin de formation

Validation : Attestation de formation





Programme de la formation

1. Identifier la culture du vin pour mieux en parler

- L'histoire du vin
- Qu'est-ce que l'œnologie ?
- Les couleurs du vin
- Les étapes de la conception du vin
- Le vocabulaire du vin

2. Maîtriser les caractéristiques du vin pour mieux le vendre

- Les régions viticoles françaises
- Les cépages rouges
- Les cépages blancs
- Les tendances actuelles dans le vin : bio, biodynamie, vin naturel
- Concevoir la meilleure carte des vins pour booster le chiffre d'affaires
- La vente de vins : les méthodes
- Création la carte des vins : affichage, service...

3. Distinguer chaque étape de la dégustation d'un vin pour mieux le connaître et le vendre

- Le matériel adéquat à la dégustation
- Le vocabulaire de la dégustation
- Les étapes de la dégustation : olfactif, gustatif...

4. Appliquer l'accord des mets et des vins

- Pourquoi accorder les mets et les vins
- Accords avec la mise en bouche
- Accords avec les entrées
- Accords avec les plats : viandes, poissons
- Accords avec les fromages
- Accords avec les desserts

5. Employer les qualités d'un bon vendeur de vin en restaurant

- Le vin: convivialité et plaisir
- Les moments pour vendre du vin pendant les repas
- Les freins à la consommation et les à priori
- La démarche professionnelle : échanges avec le client, personnalisation de la relation tout au long du repas





6. Appliquer le meilleur service du vin dans un restaurant :

Le matériel adéquat (tenue, limonadier, corbeille...)

La technique de service du vin : démonstration en live avec professionnel de la restauration

7. Développer sa connaissance du vin

La connaissance de la carte

Les éléments qui composent une étiquette

Comment structurer les prix du vin

Quels formats de prix appliquer

Méthodes Pédagogiques :

Lors de la formation plusieurs méthodes et technique sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence. Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation. Les techniques utilisées sont : le travail de sous-groupe, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas et brainstorming.

Moyens pédagogiques : Formation en visio-conférence. Démonstration live avec professionnel de la restauration

Ressources pédagogiques et échange avec des professionnels de terrain.

Contactez-nous !

www.crc-formation.fr

04.94.88.58.59

contact@crc-formation.fr

245, avenue de l'université

Le nouveau parc St Clair

83160 LA-VALETTE-DU-VAR

