

Oenologie ,Conseil et la Vente du Vin en Restauration

Objectif de la formation :

- ✦ Approfondir ses connaissances en œnologie
- ✦ Mieux identifier les goûts du client, parler du vin avec les mots justes
- ✦ Être plus à l'aise dans le conseil et de la vente du vin,

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ✦ Parler du goût du vin en rapport avec le terroir, la vinification et les modes de conservation
- ✦ Orienter et accompagner le client dans le choix du vin
- ✦ Utiliser les indications présentes sur l'étiquette d'un pour construire un argumentaire de vente
- ✦ Classer les vins par particularité gustatives, conseiller les vins en fonction des plats

Méthodes pédagogiques :

- ✦ Les thèmes sont traités selon une méthode participative avec des exercices pratiques. Chaque participant travaille sur l'exemple concret de la carte de son restaurant.
- ✦ Au cours de la formation les phases d'explication, alternent avec la présentation avec diaporama, le partages d'expérience et de savoir, des exercices, test d'arômes, quiz etc.
- ✦ Des dégustations auront pour objet d'illustrer les points abordés et d'entraîner les participants à exercer leurs sens pour mieux mémoriser les principes de base
- ✦ Un manuel personnalisé est remis à chaque participant reprenant les principales séquences de la formation, et contenant des informations sur les différentes catégories de vins, figurant sur la carte du restaurant Ce support permet la prise de notes, facilite la mémorisation et est réutilisable par la suite.

Modalités d'évaluation et de suivi des résultats de l'action :

- ✦ Un quiz d'évaluation est effectué en fin de formation de chaque demi-journée permet d'évaluer le niveau d'acquisition et de compréhension sur chacune des thématiques
- ✦ Un ou plusieurs exercices de dégustation peut être organisé au cours de la formation
- ✦ La formation est conclue par un questionnaire de satisfaction et la remise d'une attestation individuelle de fin de formation.

Logistique :

- ✦ Les formations se déroulent dans une salle de formation
- ✦ La formation débute à 8h45, la salle doit être accessible dès 08h00. Si possible, prévoir café/thé d'accueil pour les stagiaires.
- ✦ Matériel à fournir : 1 vidéoprojecteur, 1 écran, 1 paper-board, 1 rallonge multiprises. Si certains éléments demandés vous font défaut, n'hésitez pas à nous contacter, nous trouverons une solution.

Public : Toute personne ayant à prendre des commandes auprès de clients, en particulier pour ceux qui n'en boivent pas ou qui n'ont pas de connaissance particulière en œnologie

Prérequis : aucun

Nombre de participants : 8 à 12 personnes

Durée : 2 jours (14 heures de formation).
Les horaires sont détaillés dans la fiche «contenu et déroulement de la formation».

Coût : NOUS CONSULTER

Intervenants : Philippe Chazal Ce formateurs experts ont une triple expertise : le management, la vente et une expérience de formation depuis de nombreuses années en œnologie, conseil et vente du vin

Formation Relation client

Contenu et déroulement de la formation JOUR 1

Matin	Compétences travaillées et thèmes abordés	Moyens, méthodes, supports
08h45	Accueil	
09h00 10h30	Le vin à table et en restauration : <ul style="list-style-type: none"> ✘ Les attentes des clients ✘ Le vin et Les nouveaux modes de consommation ✘ La structure de la carte et Les enjeux commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Récolte des attentes de chacun ✘ Partage des expériences ✘ Apport théorique sur l'histoire du vin ✘ C'est quoi un bon vin
10h45 12h30	Connaître le vin : <ul style="list-style-type: none"> ✘ Vignobles Français le terroir ✘ Le notions de terroir et de cru ✘ Les principaux cépages ✘ Les catégories de vin ✘ Les vins bio et naturels 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Apport théorique et questionnement ✘ Quiz - exercice connaissez-vous les vignobles ? ✘ Mise en commun
12h30 14h00	Repas	
Après-midi	Compétences travaillées et thèmes abordés	Moyens, méthodes, supports
14h00 15h30	Connaître le vin : <ul style="list-style-type: none"> ✘ Les étapes et les modes de vinification ✘ L'élevage du vin et sa conservation ✘ Savoir Lire une étiquette /Millésimes et provenances 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Apport théorique ✘ Exercice sur les étapes de la vinification ✘ Exercice sur l'étiquette du vin
15h45 17h30	Déguster le Vin <ul style="list-style-type: none"> ✘ Déguster : L'œil, le nez, la bouche Notre appareil sensitif ✘ Identifier les critères de qualité ✘ Les saveurs et l'équilibre d'un vin les Influences climatiques ✘ Les arômes et le goût du vin Les mots pour le décrire 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Apport théorique sur l'odorat et le gout ✘ Exercice olfactif sur les aromes ✘ Le sol et les aromes ✘ Le climat et les saveurs ✘ Quiz de connaissance sur le vin

Formation Relation client

Contenu et déroulement de la formation JOUR 2

Matin	Compétences travaillées et thèmes abordés	Moyens, méthodes, supports
08h45	Accueil	
09h00 10h30	Associer le Vin <ul style="list-style-type: none">✦ Interactions des saveurs✦ Les règles d'accord vin et plat✦ Mariages heureux : Les régions viticoles	<ul style="list-style-type: none">✦ Jeu : les acquis de la veille✦ Exercice interaction des saveurs✦ Les règles d'association✦ Tableau à compléter mets : vins
10h45 12h30	Le vignoble français <ul style="list-style-type: none">✦ Alsace✦ Bordeaux✦ Champagne✦ Loire	<ul style="list-style-type: none">✦ Apport sur chaque région avec ses typicités variétales✦ Les particularités de vinification✦ Partage sur les expériences de dégustation✦ Quiz de connaissance sur le vin
12h30 14h00	Repas	
Après-midi	Compétences travaillées et thèmes abordés	Moyens, méthodes, supports
14h00 15h30	Le vignoble français (suite) <ul style="list-style-type: none">✦ Bourgogne✦ Vallée du Rhône✦ Languedoc✦ Provence	<ul style="list-style-type: none">✦ Points communs et différence entre les différents terroirs✦ Les particularités des vignobles✦ Les règles de service du vin stockage et températures de service
15h45 17h30	Proposer et servir le vin <ul style="list-style-type: none">✦ Les mots pour parler du vin, le conseiller✦ Construire son argumentaire de vente✦ Les règles de base✦ Le cérémonial valorisant pour le client✦ Le rythme du service✦ Les attentions et l'attention à porter	<ul style="list-style-type: none">✦ Jeux : les mots du vin✦ La grille 6P du vin✦ Les techniques de vente✦ Les règles de service✦ Traiter une réclamation sur le vin✦ Quiz de connaissance sur le vin✦ Synthèse et conclusion