

CONNAITRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Proposer aux acteurs du secteur CHR de découvrir ou approfondir ses connaissances en œnologie afin d'optimiser ses ventes au sein d'un établissement de restauration.

PUBLIC CONCERNE

Toute personne étant amenée à avoir un contact clientèle au sein d'un restaurant.
Toute personne désirant découvrir ou améliorer ses connaissances dans le domaine du vin.

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES PEDAGOGIQUES

En présentiel
A distance

MOYENS HUMAINS

Hugues Dorison, consultant et formateur, est titulaire d'un MBA de l'Ecole Supérieure de Savignac. Après 25 années à des postes de Direction dans le secteur HTR, Il conseille désormais les chefs d'entreprise afin de répondre à différentes problématiques Elle aide au montage des dossiers de financement. En formation continue, Il forme différents publics dans différents secteurs. En formation initiale, il intervient dans des institutions supérieures sur différents modules

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter

MODALITES ET DELAI D'ACCES

Avoir satisfait aux prérequis... - 3 mois à 1 semaine avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués. A compter de la demande de renseignement du bénéficiaire sous réserve d'avoir une réponse favorable du financeur

METHODES PEDAGOGIQUES

Formation - action active par approche systémique et expositive
A partir de mises en situation adaptées, de cas pratiques et spécifiques au métier et au contexte professionnel, sont abordées les différents contenus. Cette démarche pédagogique est construite sur l'activité réelle et l'expérience afin de favoriser l'activité des participants et l'acquisition des savoirs. Les apports théoriques se font à partir de présentations orales ou de supports écrits. Cette méthode pédagogique répond particulièrement bien à l'apprentissage des adultes. Elle s'applique en formation groupe comme en formation individuelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Connaître les principes généraux de l'œnologie
Acquérir les connaissances techniques et théoriques pour optimiser cette action
Maîtriser les différentes techniques et attitudes afin de mieux commercialiser et améliorer ses ventes. (Français et Anglais).
Mettre en place un plan d'action.

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION DES ACQUIS

Les modalités d'évaluations des connaissances individuelles pendant la formation et à l'issue de celle-ci : Tests et QCM

DUREE

14 heures soit 2 jours

LIEU

La formation interentreprise se déroule à Toulouse.

- La salle de formation louée est accessible en transport en commun, en voiture et dispose d'un parking. Un restaurant se situe sur place pour déjeuner le midi et le soir. Un espace détente permet de consommer des boissons froides ou chaudes lors des pauses. Des hôtels se situent à proximité.
- La salle de formation, les sanitaires, le restaurant sont sans souci accessibles aux personnes à mobilité réduite. Des places de parking leur sont réservées.

La formation intra-entreprise se fait prioritairement dans l'entreprise. Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont

TARIF HT

Inter-entreprise : 750€
Individuel ou Intra-entreprise, sur-mesure :
Nous contacter

MOYENS PEDAGOGIQUES et TECHNIQUES

Support de formation remis au stagiaire
En présentiel : Salle de formation chauffée ou climatisée, équipée de vidéoprojecteur, paperboard, d'accès wifi.
A distance : Outil de visioconférence, sécurisé Zoom ou Teams

CONTENU

Principes Généraux d'œnologie :

Différents types de vinifications
Différents types de terroirs et crus
Différents cépages et millésimes
Initiation à la dégustation :
Chronologie de la dégustation
Analyse à travers les 5 sens
Utilisation d'un langage approprié.

Cartographie du vignoble français et étranger

Optimiser l'accord mets et vins :

Généralités et grands principes
Identifier les erreurs à éviter
« Parlons de votre carte des vins »

Mieux vendre : un + pour la santé de l'entreprise :

Savoir vanter son offre
Comment mieux prendre une commande
Quelques termes appropriés en Anglais

SANCTION VISEE

Attestation de formation

EFFECTIFS

Interentreprise en présentiel minimum : 2 maximum : 8 - à distance minimum : 2 maximum : 6

Intra-entreprise en présentiel minimum : 1 maximum : 8 - à distance minimum : 1 maximum : 6

Ref:2021/01 Version : 2 Date : 11/05/2023