CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

Réf : 049HR13

Connaître les vins pour mieux les vendre

2 jours (14 H)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 07/01/2026

540€ Net de taxe

Améliorer sa connaissance des vins et valoriser auprès de clients les accords mets et boissons

Objectifs

- Améliorer sa connaissance des vins dans leur diversité (grands vins et autres vins régionaux ou locaux)
- Faire exprimer les besoins des clients
- Argumenter
- Accords mets et boissons

Compétences visées

- Sélectionner les vins pour un établissement (selon les besoins, les impératifs, ...)
- Installer les outils nécessaires à la mise en avant (carte, mise en place,...)
- Adapter les besoins clients à la sélection (mode de service, accords mets/vins...)

Public

Sommelier, serveur, maître d'Hôtel...

Prérequis : Etre capable de différencier un cépage d'une appellationSituer les grandes régions viticoles françaisesConnaître des produits culinaires
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de 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 financement.

Programme

Sélectionner ces vins par rapport aux besoins

CCI MAINE-ET-LOIRE

Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

Réf : 049HR13

Connaître les vins pour mieux les vendre

Rappel des principes de la dégustation

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

Connaître les différents 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

Concevoir les outils et les gérer

La carte des vins

- Les principes d'Ohmnes
- Les produits
- Les vignerons
- La législation

La cave et sa gestion

- Réception commande, et documents officiels
- La cave centrale
- La cave du jour
- Rotation de stock, inventaire, valorisation des stocks

Vendre et servir (s'adapter aux clients, s'adapter aux vins)

Les différents consommateurs de vin

- La personne "je ne connais rien mais j'aime bien le vin"
- La personne modeste "j'en connais un peu mais je veux des valeurs sûres"
- La personne amateur "j'ai envie de découvrir et de se faire plaisir"
- La personne non humble "je sais tout mais en fait je sais pas grand-chose"
- La personne avertie : "Je sais beaucoup de choses"
- Mais aussi les amoureux, les réunions d'affaires...

Les accords mets et boisson

PRÉSENTIEL

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

Réf : 049HR13

Connaître les vins pour mieux les vendre

- 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 différentes techniques de service

- Le service au verre
- Le service à la carafe
- Le service en seau
- Les températures de services

Une visite de découverte et d'application chez un vigneron sera réalisée le jour 2 de la formation

Dates & lieux

20 et 21 avril 2026
Angers
€ 540.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

PRÉSENTIEL

Tourisme - Hôtellerie - Restauration

Réf : 049HR13

Connaître les vins pour mieux les vendre

- Cours théorique et de dégustation de vins
- Repas pris en commun et échange sur les accords mets et vins.
- Mise en situation avec des cartes de menu de restaurant.
- Salle avec vidéo projecteur intégré et salle de dégustation

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptée Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.