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 : 085HR01*

# Connaître les vins pour mieux les vendre

1 jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 29/01/2026

**A partir de 1 100 € NET / jour**

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

## Objectifs

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

## Compétences visées

- Savoir proposer des accords mets / Vins adaptés à sa carte
- Optimiser les ventes de vins

## Public

Professionnels de la restauration.

**Prérequis** : Aucun pré-requis
**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

**Rappel des principes de la dégustation**

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

CCI VENDÉE
**La Roche sur Yon**
02 51 45 32 89

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 : 085HR01*

# Connaître les vins pour mieux les vendre

**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

**La carte des vins**

- Les produits
- Les vignerons
- 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 différentes 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)

## Dates & lieux

Formation sur mesure : nous contacter

La Roche sur Yon

€ 1100.00

CCI VENDÉE

**La Roche sur Yon**
02 51 45 32 89

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 : 085HR01*

# Connaître les vins pour mieux les vendre

## Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 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.

**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 infrastructures.

## 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 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.