

# FORMATION PROFESSIONNELLE

APPRENEZ LA GESTION ET LA RENTABILITÉ D'UNE CARTE DES VINS

**Public :** Tout public

**Durée et lieux :** 5,5 heures dans votre établissement

**Tarif :** 550 euros / collaborateur

**Prérequis:** Aucun

**Validation :** Attestation de Formation

**Financement :** Plan de développement de compétence

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

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

## Objectifs de la formation :

- Acquérir les compétences nécessaires pour choisir les vins adaptés à l'établissement et négocier les achats.
- Apprendre à gérer efficacement l'inventaire pour optimiser la rotation et réduire les coûts.
- Savoir actualiser et gérer les cartes de vins pour refléter les tendances actuelles et les préférences des clients.
- Maîtriser la gestion des vins au verre et des banquets, définir un prix, et promouvoir le vin au restaurant.

## Méthodes pédagogiques:

- Nous utilisons diverses méthodes et techniques pour placer les participants au centre de leur apprentissage. Les techniques incluent le travail en commun, les mises en situation, les jeux de rôle, les études de cas et le brainstorming.

## Moyens pédagogiques :

- Formation en présentiel.
- Formation et ressources pédagogiques et échanges avec une sommelière professionnelle de terrain.

## Délivrables :

- Modèle pour suivre et gérer l'inventaire des vins.
- Les arômes du vin
- Feuille de Calcul des Marges
- Liste de Fournisseurs Recommandés
- Check list et fiches pour les banquets
- Aide à la rédaction des cartes des vins

# PROGRAMME DE LA FORMATION

APPRENEZ LA GESTION ET LA RENTABILITÉ D'UNE CARTE DES VINS

## 1- Identifier les fondamentaux de la gestion des stocks

- Appliquer les règles de stockage des vins.
- Comprendre les concepts de vieillissement et de conservation des vins.
- Contrôler son taux de rotation et les vins en cave en fonction des millésimes.
- Sélectionner et utiliser des outils de gestion d'inventaire efficaces.

## 2- Calcul des coûts et des marges

- Calculer les coûts d'un vin : coûts d'achat, coûts de stockage, et coûts de service
- Identifier le seuil de rentabilité pour la carte des vins.
- Les marges au restaurant
- Appliquer les taux de TVA en restauration et comprendre leur impact sur la rentabilité.

## 3- Les achats & la relation fournisseur

- Critères de sélection des fournisseurs
- Établir des relations durables avec les fournisseurs
- Partenariat et non contrainte

## 4. Les vins au verre

- Comprendre l'importance des vins au verre
- Rentabilité et marges
- Savoir faire une sélection adaptée à l'établissement

## 5- Techniques de promotion et vente de vins:

- Stratégies pour promouvoir le vin au restaurant.
- Techniques de vente et recommandations pour augmenter les ventes.
- Les challenges collaborateurs
- Utilisation des médias sociaux et du marketing digital pour promouvoir les vins.

## 6- Banquets et événements spéciaux

- Planification et gestion des vins pour les banquets et événements.
- Sélection et service des vins adaptés à différents types d'événements.
- Process' pour les ventes de vins lors des banquets

## 5- Appliquer la réglementation relative à la carte des vins

- Réglementations légales

## 6-Concevoir une carte des vins attrayante et efficace

- Principes de conception maximiser l'impact de la carte
- L'équilibre et le nombre de références
- Organiser sa carte des vins pour la rendre plus rentable : Ordre des vins, des régions, mise en page ...