

FORMATION PROFESSIONNELLE

VENDRE GRÂCE AUX ACCORDS METS & VINS

Public : Tout public

Durée et lieux : 4 heures dans votre établissement

Tarif : 290 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 :

- Comprendre les bases du vin pour mieux en parler
- Savoir parler simplement du vin et le vendre
- Appliquer les différents accords mets & vins de l'apéritif au dessert
- Mieux vendre grâce à l'accord mets & vins
- Connaître ses vins et savoir les accorder avec les plats de votre établissement.

Méthodes Pédagogiques:

- Jeu de rôle, cas pratiques, mise en situation : exercices pratiques pour maîtriser les accords mets et vins.

Moyens pédagogiques :

- Formation en présentiel.
- Formation avec une cheffe sommelière expérimenté.
- Ressources pédagogiques et échanges avec une sommelière professionnelle de terrain.

Délivrables :

- Fiches techniques sur les vins
- Les arômes du vin
- Guide des accords mets et vins.
- Fiches techniques de vos vins au verre

PROGRAMME DE LA FORMATION

VENDRE GRÂCE AUX ACCORDS METS & VINS

1- Les bases du vin :

- Les principales régions viticoles en France
- Les Cépages Blancs & Rouges
- Les différents types de culture
- La notion d'arôme et ses principales familles

2- Savoir parler simplement du vin :

- Le vocabulaire du vin
- Parler simplement du vin

3- L'importance de l'accord mets & vins

- Principes de base pour assurer le bon accord
- Les différents types d'accord
- Construire un accord mets & vins

4- Appliquer l'accord mets & vins

- L'apéritif
- Les entrées
- Viandes & Poissons
- Fromages
- Desserts

5. Mieux vendre grâce à l'accord mets & vins

- Argumenter et vendre un vin sur un plat
- L'ordre de service du vin
- Les vins au verre, un atout précieux
- Faire vivre une expérience client tout au long du repas

6- Développer sa connaissance

- Connaissance de votre carte des vins
- Dégustation de vos vins au verre et développement d'accords mets & vins en fonction de votre carte des mets
- Pratique et mise en situation