



FORMATION VINS ET SPIRITUEUX

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

Apprendre les bases de la fabrication des vins & Spiritueux, comprendre les enjeux de la qualité et du terroir, s'approprier le langage technique pour argumenter efficacement sur ses produits et utiliser ces connaissances pour développer ses ventes.



PUBLIC:

Les personnes en charge de la vente des vins et alcools en hôtel, bar, restaurant ou cave.

PRÉREQUIS:

Aucun



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:

- Connaître et comprendre la fabrication des vins
- Décrire les caractéristiques organoleptiques des vins & spiritueux
- Savoir réaliser un argumentaire de vente du produit
- Adaptation professionnelle aux différentes situations de vente



MOYENS & MÉTHODES:

- Thèmes approfondis en fonction des attentes
- Mise en situation par des exercices participatifs répondant aux besoins et attentes exprimés.
- Cours de dégustation apprentissage des bases en fonction des produits.
- Création d'argumentaire et entraînement à la vente.
- Travail sur un plan d'action concret.
- Conseils & accompagnement personnalisés

MODALITÉS D'ÉVALUATION:

Mise en situation avec dégustation et exercices

SANCTION DE LA FORMATION:

Certificat de réalisation



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION:

2 jours soit 14 heures en présentiel. À adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS:

Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM:

de 2 personnes minimum à 10 personnes maximum

INTERVENANT(E)S:

Expert(e)s métiers du domaine professionnel

PROGRAMME DE FORMATION



FORMATION VINS ET SPIRITUEUX



DATES:

À définir

LIEU:

À définir

COÛT:

Nous contacter



CONTENU :

S'approprier les dimensions techniques des vins et spiritueux à des fins commerciales

- Présenter et décrire les phénomènes fermentaires.
- Expliquer les procédés d'élaboration des vins & spiritueux et l'incidence des pratiques œnologiques sur leur qualité.
- Mettre en œuvre les opérations techniques nécessaires à l'espace de vente.

Analyser les relations entre la qualité du produit et son terroir en vue d'un argumentaire de vente.

- Mise en évidence des paramètres de la production dans un objectif de qualité.
- Identifier l'influence du terroir sur la qualité des produits.
- Initiation à la dégustation.
- Décrire les caractéristiques organoleptiques d'un vin ou spiritueux.
- Identifier les outils de la qualité et du contrôle

Adaptation professionnelle

- Créer sa carte des vins, bières et alcools
- Bâtir un tarif cohérent et rentable
- Présenter et argumenter sa carte aux clients
- Mettre en place une vente complémentaire pour fidéliser les clients



ACCESSIBILITÉ:

Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr