

# MIEUX VENDRE LE VIN

## Objectifs

- Déguster, analyser, décrire et parler du vin
- Comprendre la sommellerie et les principes des accords mets-vins
- Parler du vin avec aisance en utilisant le bon vocabulaire de process et de commercialisation
- Connaître les régions viticoles françaises et notion des vins du nouveau monde
- Connaître les principaux cépages français (ampélographie primaire)
- Connaître et comprendre les étapes de l'élaboration du vin, les modes de culture (bio, biodynamie, cosmo culture)
- Connaître les notions de terroirs
- Conseiller les clients en fonction de leur goût, leur budget ou de leur souhait
- Citer les différents accessoires utiles au service du vin
- Valoriser le service en salle par des mises en scène - Produits

## Contenu pédagogique

### Définition du Vin

- Qu'est-ce que le vin ? Histoire
- La vigne, la récolte et la vinification

### Analyse sensorielle : comment parler du vin ? - La dégustation

- Approche du vin par les 3 sens : Visuel, Olfactif et Gustatif
- Saveurs et classes aromatiques
- Apprentissage du vocabulaire de base et intermédiaire

### Etude de la cartographie des Vins en France

- Les régions
- Les cépages

### Réglementation et obligations administratives

### Démarche commerciale et techniques de vente

- Principe
- Jeux de rôle
- Debriefing

### Notions d'accords mets et vins

- Théorie
- Lien avec la carte de l'établissement

## PUBLIC



Personnel de salle

## PRÉREQUIS



Avoir des connaissances de base sur le vin

Modalité de la formation : Présentiel

Durée de la formation : 3 jours  
8h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30  
Ce programme est adaptable sur 2 jours

Nombre de participants :  
Maximum 8 personnes

Tarif sur devis