

SAVOIR-FAIRE DU SOMMELIER

Objectifs

- Connaitre, différencier et analyser un vin
- Maitriser son service de la présentation de la carte au service du vin
- Proposer les vins adaptés au plat choisi par le client (Accords mets et vin)
- Assurer la rentabilité de la cave
- Contrôler et adapter les conditions de stockage des vins en cave.
- Choisir, commander et négocier les vins du restaurant

Contenu pédagogique

- Législation et mentions obligatoires
- Compréhension de la carte des vins
- Évaluation des besoins
- Analyse de l'établissement
- Développement de la carte des vins
- Analyse sensorielle (visuelle - olfactive - gustative)
- Défauts des bouteilles (conservation, bouchonnées, couleuses, ...)
- Déroulement sur un service
- Tenue et présentation
- Positionnement face aux clients
- Intitulé des plats et vins (Annonce)
- Présentation du vin et choix
- Débouchage, contrôle du vin avant le service (méthodologie)
- Démarches commerciales et techniques de vente
- Solutions à adopter en cas de problématique
- Mis en pratique au sein de l'établissement
- Évaluation du stock, contrôle des températures
- Qualité du service, conservation
- Calcul des inventaires
- Développement de l'accord mets et vins
- Choix des verres à vin, gobelets à eau, carafes

PUBLIC



Personnel de salle

PRÉREQUIS



Aucun

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