

FORMACODE : 42739

1 JOUR (8H)

Objectif pédagogique : Savoir concevoir une carte des vins claire, lisible, attractive et conforme à la réglementation en vigueur

Objectifs opérationnels : Etre capable de créer ou d'optimiser sa carte des vins, adaptée à son établissement (restaurant, bar à vins, caviste) et savoir utiliser ce support de vente pour développer son chiffre d'affaire

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux personnes amenées à conseiller, servir et vendre du vin (salariés ou gérants d'établissements vendant du vin) ainsi qu'aux demandeurs d'emploi

PRÉ-REQUIS

Etre majeur pour la dégustation de vin . Apporter sa carte des vins si le stagiaire en a une en sa possession.

ACCESSIBILITE HANDICAP

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite.
Pour toutes les situations de handicap, merci de nous contacter le plus en amont possible (1 mois) pour étudier la faisabilité et l'adaptation de la formation : logistique, pédagogie et animation de la formation.

PROFIL DE VOTRE FORMATEUR

Cette formation est assurée par un sommelier professionnel ayant plus de 10 ans d'expérience .

PARTICIPANTS

Cette formation est assurée pour des groupes entre 3 et 15 personnes

FORMATION PROFESSIONNELLE

Attestation remise par Atout Terroir

INSCRIPTIONS ET DELAIS D'ACCES

L'inscription se fait par email après un entretien mail/téléphone auprès de l'équipe d'Atout Terroir qui valide la faisabilité et la pertinence du projet de formation selon les pré-requis établis. Un programme et un devis sont envoyés. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours .

LIEU

Cette formation peut être assurée en entreprise ou au centre de formation Atout Terroir
5 rue de la Lucques
34725 Saint André de Sangonis (à 20 min de Montpellier)

CONTACT

Pour les inscriptions et les demandes de renseignement veuillez contacter :
Josselin MENDIGAL - Responsable pédagogique
Laetitia MATHIEU - Gérante
Mail : contact@atout-terroir.com
Téléphone : 07 82 55 14 72 / 06 95 09 00 47

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Modalités pédagogiques :
Cas pratiques, méthode de l'incident et discussion collective - Jeux de rôles : langage et gestuelle face à un client

Matériel utilisé :
Matériel professionnel de dégustation (verre, crachoir, nez du vin, ...). Supports de formation. Carte des vins du stagiaire si il en a une .

Documents remis au stagiaire :
Powerpoint , Evaluation

Rôle du formateur :
Évaluer les compétences - Évaluer les acquis - Apports théoriques -Animation de groupe dans le but de faire émerger les solutions par des techniques d'animation participative

MODALITÉS DE SUIVI ET D'EVALUATION DES STAGIAIRES ET DES FORMATEURS

Suivi des stagiaires :
Attestations de présence, attestation d'entrée en formation et attestation de fin de formation

Evaluations des stagiaires en début et fin de formation :
Autodiagnostic oral en début de formation
Evaluations par un examen écrit et oral
Evaluation de la satisfaction en fin de formation
Evaluation de la satisfaction post-formation (taux d'insertion, taux d'augmentation du chiffre d'affaires)

Evaluation du formateur par les stagiaires en fin de formation :
Questionnaire

1 JOUR (8H)

Objectif pédagogique : Savoir concevoir une carte des vins claire, lisible, attractive et conforme à la réglementation en vigueur

Objectifs opérationnels : Etre capable de créer ou d'optimiser sa carte des vins, adaptée à son établissement (restaurant, bar à vins, caviste) et savoir utiliser ce support de vente pour développer son chiffre d'affaire

PROGRAMME DE FORMATION

1. LA CARTE DES VINS

- Construction
- Réglementation de la carte des vins
- Réglementation de l'affichage des vins
- Rédaction

2. OPTIMISATION DE LA CARTE DES VINS

- Adapter sa carte à son établissement
- Rendre sa carte attractive et lisible
- Calculer ses prix et ses coefficients

3. VENDRE GRACE A SA CARTE

- Techniques de vente : présentation de sa carte des vins aux clients.
- Les accords mets et vins
- Argumentation commerciale

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Dégustation et auto-diagnostic oral en début de formation, dans le but d'évaluer le niveau de connaissance de chaque stagiaire, afin d'adapter le rythme de la formation

1. LA CARTE DES VINS (2H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :

QCM

2. OPTIMISATION DE LA CARTE DES VINS (3H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :

Exercice de mise en situation de lecture, d'analyse et d'optimisation d'une carte des vins ou de sa propre carte des vins

3. VENDRE GRACE A SA CARTE (2H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :

Exercice de mise en situation de présentation d'une carte des vins et jeu de rôle de la vente de vin