

atout
TERROIR

ANNEE 2023

**CATALOGUE
DE FORMATION**

AUX METIERS DU VIN

**OENOLOGIE, SOMMELLERIE, COMMUNICATION,
OENOTOURISME, COMMERCIALISATION**

WWW.ATOUT-TERROIR



DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES ET ÉVOLUEZ DANS L'UNIVERS DU VIN

Car un « savoir-faire » est voué à se transmettre, quel que soit votre niveau ou le domaine dans lequel vous évoluez, nous avons conçu des formations dans les domaines de l'œnologie, la sommellerie, l'œnotourisme, la communication et la commercialisation des vins en entreprise.

Les formations professionnelles que nous proposons sont personnalisables et adaptées à vos besoins d'évolution dans la filière vin.

ATOUT TERROIR, la formation personnalisable adaptable aux projets professionnels du monde du vin. Nous sommes un centre de formation professionnelle continue certifié Qualiopi et Certif' Région, en Occitanie, spécialisé dans les formations en œnologie, Sommellerie, Communication, Œnotourisme et Commercialisation dédiées à l'univers du vin.

Nous proposons des formations courtes, en groupe ou en face à face, à la carte, à la demande, sur-mesure, opérationnelles, adaptées à vos objectifs de développement de compétences, vos entreprises ou vos projets professionnels.



**NOS FORMATIONS SONT ADAPTÉS À
VOS BESOINS RÉELS, VOS
PROBLÉMATIQUES ET À VOTRE
ÉTABLISSEMENT.**

**NOTRE SEUL OBJECTIF : VOTRE
INSERTION ET VOTRE ÉVOLUTION
PROFESSIONNELLE.**

NOTRE ÉQUIPE

Issus de formation en sommellerie, viti-vinicole, commerce et communication les consultants du cabinet mobilisent leur expertise pour faciliter le transfert de connaissances et la mise en lien entre savoirs et applications opérationnelles.



LAETITIA MATHIEU

Fondatrice & Gérante

Spécialiste Conseil et Accompagnement Oenotourisme -
Formatrice marketing, Oenotourisme & Communication -
Wine Educator Sud de France
Référénte qualité - pédagogique - handicap



JOSSELIN MENDIGAL

Responsable pédagogique

Sommelier Formateur -Wine Educator Sud de France
Sommelier Consultant spécialisé dans le circuit Caviste ,
Hôtel et Restaurant.



SIMON PAGES

Formateur spiritueux - vigne & vinification
Consultant spécialisé en spiritueux pour le secteur de la
restauration, bars et commerce.



JACQUEMIN SABRINA

Sommelière Formatrice

Consultante spécialisée dans le circuit Caviste , Hôtel et
Restaurant.

Responsable zone sud ouest / Responsable digitale



BAPTISTE ROSS-BONNEAU

Sommelier formateur - Wine Educator Sud de France
Sommelier consultant spécialisé dans la restauration
Gastronomique



SOPHIE ARCHIMBAUD

Consultante en Vins
Formatrice oenologie
Responsable secteur Paris Ile de France



QUENTIN FIGUIÈRES

Sommelier Formateur
Consultant et formateur spécialisé en Zythologie
(bières).



OLIVIER GIRARD

Oenologue Formateur
Consultant et formateur spécialisé dans le circuit CHR
Sommelier événementiel



HELENE CADEAU

Consultante spécialisée
en Oenotourisme, Marketing et Communication



GRÉGORY SOMA

Communication digitale

INFORMATIONS

POUR QUI ? • Salariés • Chefs d'entreprises • Auto-entrepreneurs • Artisans • Commerçants • Demandeurs d'emploi

ET DES FINANCEMENTS ? Plusieurs acteurs peuvent financer la formation. Les OPCO, pôle emploi, l'entreprise ... ont des budgets mobilisables pour votre formation.

Atout Terroir est à votre disposition pour vous aider, vous accompagner afin de vous faciliter l'accès à la formation.

NOS CHIFFRES CLÉS - 2022

ATOUT TERROIR FORMATION, a OUVERT EN 2018 . Certifié Qualiopi en 2021 pour ses actions de formation.

A partir de cette date , et dans un soucis d'amélioration continue, tous les ans nous vous communiquons les statistiques suivantes :



NOS CERTIFICATIONS

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION



LES FORMATIONS

SOMMELLERIE & OENOLOGIE

- MASTER LEVEL SUD DE FRANCE 8
- CONNAITRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE 9
- CONNAITRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE - **SPECIALISATION LANGUEDOC ROUSSILLON** 10
- CRÉER OU OPTIMISER SA CARTE DES VINS 12
- OPTIMISER SES ACCORDS METS ET VINS 13
- PROFESSIONNALISER LE SERVICE DU VIN AU RESTAURANT 14
- L'ART DE LA DÉGUSTATION PROFESSIONNELLE 15
- OPTIMISER LES ACCORDS FROMAGES ET VINS 16
- CONNAITRE LES RHUMS POUR MIEUX LES VENDRE 17
- CONNAITRE LES WHISKIES POUR MIEUX LES VENDRE 18
- CONNAITRE LES SPIRITUEUX POUR MIEUX LES VENDRE 19
- CONNAITRE LES BIÈRES POUR MIEUX LES VENDRE 20
- CONNAITRE LES VINS DU LANGUEDOC 21
- CONNAITRE LES VINS DU ROUSSILLON 22
- CONNAITRE LES VINS DE LA GRANDE RÉGION D'OCCITANIE 23
- CONNAITRE LES EFFERVESCENTS POUR MIEUX LES VENDRE 25

COMMUNICATION

- CRÉER SON INTERNET AVEC WIX **ET DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR LE WEB** 28
- CRÉER SA BOUTIQUE E-MARCHAND AVEC WIX 29
- CRÉER DU CONTENU PHOTO ET VIDÉO AVEC SON SMARTPHONE 30
- ÉTABLIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION **SPÉCIALISATION RÉSEAUX SOCIAUX** 31

OENOTOURISME

- CRÉER UN PROJET OENOTOURISTIQUE RENTABLE 34

COMMERCIALISATION

- ÉTABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS À L'EXPORT 36
- ÉTABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS 38
- OPTIMISER VENTES AU CAVEAU **ACCUEIL, ANIMATION ET ARGUMENTATION COMMERCIALE** 40

A glass of amber-colored wine is positioned on the right side of the image, partially cut off. The wine is contained in a clear glass with a long stem. The background is a light, textured surface, possibly a white cloth or paper. In the center, there is a red, circular, splattered graphic containing the text.

**OENOLOGIE
&
SOMMELLERIE**

Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins du Languedoc-Roussillon

 **Durée:** 2 jours 14 heures  **Public:** 12 participants max  **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectifs:

- Maîtriser la cartographie des vins du Languedoc Roussillon
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les caractéristiques des différentes appellations viticoles du Languedoc Roussillon

Modalité d'évaluation

- Examen final de 90 minutes
- 75% de réponses justes obligatoires pour valider l'examen

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. HISTOIRE, GEOGRAPHIE, GEOLOGIE

- L'Histoire du Languedoc-Roussillon viticole, des origines romaines au développement des moyens de transport pendant la Renaissance, en passant par le Phylloxera dévastateur et la politique de changement en découlant, jusqu'au 21ème siècle
- La localisation et le climat du Languedoc-Roussillon
- La topographie, la géologie et la typologie des sols du Languedoc-Roussillon

2. CÉPAGES, VITICULTURE ET VINIFICATION

- Les différents cépages
- La Viticulture et les méthodes de vinification

3. LES DÉNOMINATIONS DU LANGUEDOC-ROUSSILLON

- Les différents cépages
- La Viticulture et les méthodes de vinification



PARTENAIRES



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation

Prix

- Inter: 370.00€
- Intra : nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAITRE LES VINS POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins français

 **Durée:** 5 jours 40heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectifs:

- Maitriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des AOP et IGP
- Organiser et animer des dégustations de vins
- Veiller au bon décodage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES VINS

- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie du vignoble français (Alsace, Champagne, Bourgogne, Jura, Savoie, Vallée du Rhône, Provence, Languedoc-Roussillon, Sud-Ouest, Bordeaux, Val de la Loire.)
- La lecture d'une étiquette de vin

2. LE SERVICE DU VIN

- Les températures de service, le carafage et la décantation
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

3. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation



Prix

- Inter : 2000 €
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins français et acquérir une spécialisation dans les vins du Languedoc-Roussillon.

Durée: 7 jours 54 heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des AOP et IGP
- Organiser et animer des dégustations de vins
- Veiller au bon décodage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial
- Maîtriser la cartographie des vins du Languedoc Roussillon
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les caractéristiques des différentes appellations viticoles du Languedoc Roussillon

Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation. Examen Master Level Sud de France sur 100pts.

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

BLOC DE COMPETENCES 1 : CONNAISSANCE DES VINS DE FRANCE

1. CONNAISSANCE DES VINS

- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie du vignoble français (Alsace, Champagne, Bourgogne, Jura, Savoie, Vallée du Rhône, Provence, Languedoc-Roussillon, Sud-Ouest, Bordeaux, Val de la Loire.)
- La lecture d'une étiquette de vin

2. LE SERVICE DU VIN

- Les températures de service, le carafage et la décantation
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

3. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins





Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins français et acquérir une spécialisation dans les vins du Languedoc-Roussillon .

Programme

BLOC DE COMPÉTENCE 2:SPÉCIALISATION LANGUEDOC-ROUSSILLON : LE DIPLÔME DU MASTER LEVEL SUD DE FRANCE

1.HISTOIRE , GEOGRAPHIE, GEOLOGIE

- L'Histoire du Languedoc-Roussillon viticole , des origines romaines au développement des moyens de transport pendant la Renaissance, en passant par le Phylloxera dévastateur et la politique de changement en découlant, jusqu'au 21ème siècle
- La localisation et le climat du Languedoc-Roussillon
- La topographie, la géologie et la typologie des sols du Languedoc-Roussillon

2.CÉPAGES, VITICULTURE ET VINIFICATION

- Les différents cépages
- La Viticulture et les méthodes de vinification

3.LES DÉNOMINATIONS DU LANGUEDOC-ROUSSILLON

- Les différents cépages
- La Viticulture et les méthodes de vinification



PARTENAIRES



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise

Prix

- Inter: 1350€
- Intra: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

OPTIMISER SA CARTE DES VINS

Niveau



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

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Connaître la législation en vigueur au niveau national
- Définir le prix de vente d'un produit et connaître ses marges
- Maîtriser les règles des accords mets et vins
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

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



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

OPTIMISER SES ACCORDS METS ET VINS

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins français, les différents mets ainsi que les règles d'accords entre les vins et les mets

Durée: 2 jours 14 heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des vins
- Maîtriser les étapes de la dégustation d'un met
- Maîtriser les regles des accords mets et vins
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. LES ACCORDS METS ET VINS

- Définition
- Les règles
- Les différents types d'accords
- Les désaccords

2. CARTE DES VINS ET MENUS

- La cartographie des vins français et les typicités cépage
- Analyse de sa carte des vins
- Analyser sa cuisine à travers son menu

3. ACCORDS METS ET VINS ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Optimisation des accords mets et vins à travers sa carte
- Dégustation et tests d'accords
- Vocabulaire et argumentaire de vente



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

PROFESSIONNALISER LE SERVICE DU VIN AU RESTAURANT

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différentes méthodes et techniques de préparation et de service des vins.

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les techniques de service et de préparation des vins
- Donner un caractère vivant au service des vins afin d'ajouter à la vente de vin en restaurant un service expérientiel provoquant une émotion chez le client et d'utiliser cet expérience comme argument de vente



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. PREPARATION, SERVICE, DECANTATION, CARAFAGE

- La préparation des vins
- Le service des vins
- La décantation des vins
- Le carafage des vins

2. THEATRISATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Techniques de théâtralisation du service des vins : moelleux, vins mutés ,effervescents, liquoreux, blancs, rouges, rosés, vins jeunes et vieux vins
- Cas pratique de théâtralisation et vente d'un vin d'exception



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

L'ART DE LA DÉGUSTATION PROFESSIONNELLE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur le vocabulaire et l'art de la dégustation professionnelle d'un vin

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

 **Objectif:**

- Maîtriser les étapes de la dégustation d'un vin afin d'en décrire, sur un commentaire de dégustation, à travers la technique de l'analyse sensorielle et en utilisant le vocabulaire professionnel adapté,
- Maîtriser le vocabulaire professionnel adapté à la dégustation professionnelle



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. LA METHODOLOGIE DE LA DEGUSTATION PROFESSIONNELLE

- Etape 1 : La vue
- Etape 2 : L'odorat
- Etape 3 : Le goût
- Etape 4 : La finale

2. LE VOCABULAIRE SENSORIEL DU VIN

- Le pantone des robes et disques du vin
- Les différents arômes du vins
- Le vocabulaire de l'équilibre du vin

3. LE COMMENTAIRE DE DEGUSTATION

- Méthodologie du commentaire professionnel de dégustation
- Rédaction d'un commentaire de dégustation



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

OPTIMISER LES ACCORDS FROMAGES ET VINS

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins français, les différents fromages AOP français ainsi que les règles d'accords entre les vins et ces fromages.

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maitriser les étapes de la dégustation d'un vin
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des vins
- Maitriser les étapes de la dégustation d'un fromage
- Maitriser les règles des accords fromages et vins
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. LES FROMAGES FRANCAIS

- Cartographie des fromages AOP Français
- Classification

2. CONNAISSANCE DES VINS

- Cartographie des vins français
- Profil organoleptique

3. LES ACCORDS FROMAGES ET VINS

- Les règles des accords fromages et vins
- Atelier de dégustation d'accords.



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 1750€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES RHUMS POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de rhums.

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les spécificités des rhums
- Veiller au bon décryptage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1.DÉGUSTATION

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire sensoriel
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation

2.CONNAISSANCE DES RHUMS

- Le vocabulaire du rhum (élaboration, transformation, distillation, fermentation, assemblages, vieillissement)
- Cartographie et les influences des Rhums dans le monde (France, Jamaïque, Guatemala, Cuba, Venezuela, Guadeloupe, Martinique, ...)
- La lecture d'une étiquette d'une bouteille de rhum.

3.ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Présentation et vente des rhums



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2800€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES WHISKIES POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de whiskies.

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les spécificités des whiskies
- Veiller au bon décryptage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. DÉGUSTATION

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire sensoriel
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation

2. CONNAISSANCE DES RHUMS

- Le vocabulaire du whisky (élaboration, transformation, distillation, fermentation, assemblages, vieillissement)
- Cartographie des whisky dans le monde Ecosse, Irlande, France, Japon, Etats-Unis, ...)
- La lecture d'une étiquette d'une bouteille de whisky

3. ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Présentation et vente des whiskies



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2800€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES SPIRITUEUX POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de spiritueux (eaux-de-vie).

 **Durée:** 5 jour 40heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les spécificités des spiritueux
- Veiller au bon décryptage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial
- Valoriser par le cocktail



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. DÉGUSTATION

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire sensoriel des différents spiritueux
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation

2. CONNAISSANCE DES SPIRITUEUX

- Les différents types de spiritueux (Rhum, Whisky, Gin, Vodka, Saké, Mezcal, Eaux de vies)
- Cas pratique : Dégustation des différents types de spiritueux
- Le vocabulaire des spiritueux (élaboration, transformation, distillation, fermentation, assemblages, vieillissement)
- Cartographie des Spiritueux dans le monde
- La lecture d'une étiquette de spiritueux

3. VALORISER LES SPIRITUEUX PAR LE COCKTAIL

- Les cocktails les plus connus (Gin Tonic, Bloody Mary, Mojito, ...)
- Atelier de mixologie

4. ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Présentation et vente des spiritueux



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2300€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES BIÈRES POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de bières.

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les spécificités des bières
- Veiller au bon décryptage des étiquettes
- Organiser et animer des dégustation de bière
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES BIÈRES

- Connaître les dates-clés de l'histoire de la bière
- Maîtriser les éléments relatifs au processus de brassage
- Savoir identifier les principaux styles / lire une étiquette

2. SERVICE DE LA BIÈRE

- Maîtriser le service et les bases d'accords

3. DEGUSTATION ET ARGUMENTATION

- Maîtriser le vocabulaire de l'analyse sensoriel
- Savoir rédiger un commentaire de dégustation



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES VINS DU LANGUEDOC POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins de la région viticole Languedoc

Durée: 1 jour 8heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des AOP et IGP du Languedoc
- Organiser et animer des dégustations de vins
- Veiller au bon décodage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial

Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES VINS DU LANGUEDOC

- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie du vignoble du Languedoc (Appellations AOP et IGP, terroirs, géologie, histoire ...)
- Les vins effervescents du Languedoc
- La lecture d'une étiquette de vin

2. LE SERVICE DU VIN

- Les températures de service, le carafage et la décantation
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

3. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise

Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES VINS DE LA GRANDE RÉGION D'OCCITANIE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins de la région Occitanie

Durée: 3 jours 24 heures **Public:** 10 participants max **Pré-requis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser les étapes de la dégustation
- Identifier les différents facteurs environnementaux
- Identifier les différentes caractéristiques des AOP et IGP de la Grande Région Occitanie
- Organiser et animer des dégustations de vins
- Veiller au bon décodage des étiquettes
- Concevoir un argumentaire commercial



Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES VINS DU LANGUEDOC - ROUSSILLON

- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie du vignoble du Languedoc-Roussillon (Organisation, Appellations AOP et IGP, terroirs, géologie, histoire ...)
- La lecture d'une étiquette de vin du Languedoc-Roussillon

2. CONNAISSANCE DES VINS DU SUD-OUEST

- Les cépages
- Cartographie du vignoble du Sud Ouest (Organisation, Appellations AOP et IGP, terroirs, géologie, histoire ...)
- La lecture d'une étiquette de vin du Sud-Ouest



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.



Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise



Prix

- Inter: 2500€
- Intra: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins de la région Occitanie

Programme

3. LE SERVICE DU VIN

- Les températures de service , le carafage et la décantation
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

4. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise

Prix

- Inter: 2500€
- Intra Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



COMMUNICATION

CRÉER SON SITE INTERNET AVEC WIX

Niveau



Maîtriser la construction et la gestion d'un site internet avec WIX

 **Durée:** 3 jours 24 heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur.

 **Objectif:**

- Créer son propre site internet et d'utiliser les fonctionnalités de l'outil WIX pour développer sa visibilité sur le Web

 **Modalité d'évaluation**

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

 **Méthodes pédagogiques**

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. WIX - INSTALLATION ET PARAMETRAGE

- Présentation de l'outil
- Installation et paramétrage de l'offre d'hébergement selon le type de projet
- Installation et paramétrage du nom de domaine selon le type de projet

2. DESIGN, TEMPLATE, GRAPHISME

- Paramétrage du thème selon le type d'activité (restauration, vigneron, agent commercial ,...)
- Les onglets, les colonnes, le formulaire de contact,
- Les fonctionnalités intégrées au thème
- Graphisme et mise en page (version web et mobile)
- Le référencement naturel par le graphisme

3. COMMUNICATION ET VISIBILITE

- L'importance de l'intégration des médias sociaux
- La newsletter avec Wix
- Association avec Google My Business
- Les autres outils marketing pour développer sa visibilité sur le Web

4. ANALYSE DE LA PERFORMANCE DU SITE INTERNET

- Google analytics
- Search console
- Outils d'analyse

 **Accessibilité**

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

 **Lieu & dates**

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

 **Prix**

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

 **Nous contacter**

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



CRÉER ET GERER SON SITE MARCHAND AVEC WIX

Niveau



Maîtriser la construction et la gestion d'une boutique e-marchand avec WIX

Durée: 5 jours 40heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur.

Objectif:

- Etre capable de créer son site internet intégrant sa propre boutique en ligne et d'utiliser les fonctionnalités de l'outil WIX pour développer sa visibilité sur le Web

Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1.WIX - INSTALLATION ET PARAMETRAGE

- Présentation de l'outil
- Installation et paramétrage de l'offre d'hébergement selon le type de projet
- Installation et paramétrage du nom de domaine selon le type de projet

2.DESIGN, TEMPLATE, GRAPHISME

- Paramétrage du thème selon le type d'activité (restauration, vigneron, agent commercial ,...)
- Les onglets, les colonnes, le formulaire de contact,
- Les fonctionnalités intégrées au thème
- Graphisme et mise en page (version web et mobile)
- Le référencement naturel par le graphisme

3.COMMUNICATION ET VISIBILITE

- L'importance de l'intégration des médias sociaux
- La newsletter avec Wix
- Association avec Google My Business
- Les autres outils marketing pour développer sa visibilité sur le Web

4.ANALYSE DE LA PERFORMANCE DU SITE INTERNET

- Google analytics
- Search console
- Outils d'analyse

Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



CRÉER ET GERER SA BOUTIQUE MARCHAND AVEC WIX SUITE

Niveau



Maîtriser la construction et la gestion d'une boutique e-marchand avec WIX

Durée: 5 jours 40heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur.

Objectif:

- Etre capable de créer son site internet intégrant sa propre boutique en ligne et d'utiliser les fonctionnalités de l'outil WIX pour développer sa visibilité sur le Web

Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1.BLOC DE COMPETENCES 2

INTEGRATION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE

- Paramétrage selon la taille (en nombre de références) de la boutique en ligne
- Savoir créer et optimiser ses fiches produits (Visuel, tarif, descriptif ...)
- Gérer le contenu de sa boutique en ligne
- Utiliser les catégories pour classe
- Création de coupon de réduction

2.LES SOLUTIONS DE PAIEMENTS EN LIGNE

- Paramétrer sa boutique en ligne à l'aide d'outil de paiement (Paypal, strype)
- Gérer les taxes
- Identifier les impératifs de logistique (envoi, retours)



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CRÉER DU CONTENU PHOTO ET VIDÉO DE QUALITÉ AVEC SON SMARTPHONE

Niveau



À DESTINATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Maîtriser les techniques de création de contenu visuel sur son smartphone

 **Durée:** 1 jour 8heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur ou un smartphone.

 **Objectif:**

- Maîtriser la réglementation
- Réaliser du contenu photo et video avec son smartphone
- Modifier et retoucher
- Réaliser du contenu interactif

 **Modalité d'évaluation**

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

 **Méthodes pédagogiques**

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. LEGISLATION

- Droit à l'image
- Droit d'auteur

2. REALISER DES PHOTOS PROS AVEC SON SMARTPHONE

- Maîtriser la lumière
- L'art de la mise en scène
- Photographier ses vins : le packshot
- L'importance de la charte graphique
- Créer des photos originales et percutantes
- La retouche photo

3. STORY ET CONTENU VIDEO

- Concevoir une story cohérente pour Instagram.
- Scénariser et enrichir.
- Créer une vidéo "moments-clés" en utilisant Quik

Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

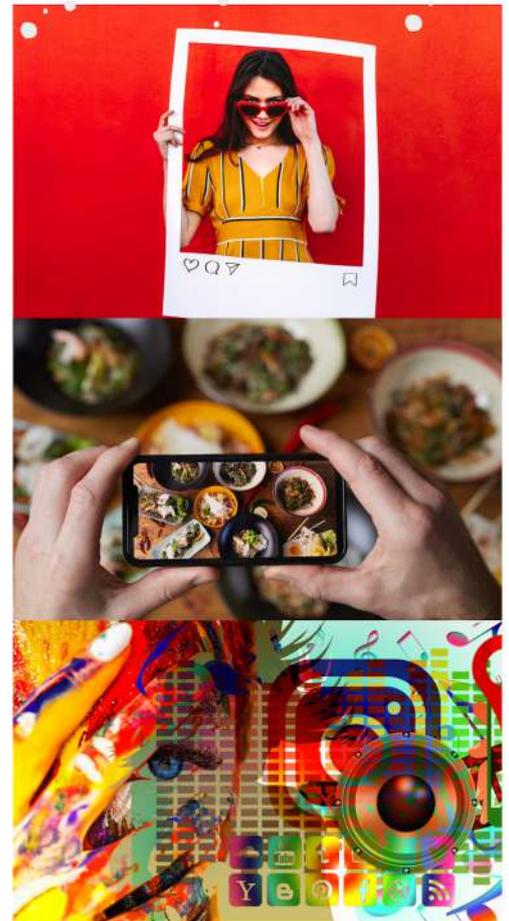
- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 400€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



ÉTABLIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

SPÉCIALITÉ RÉSEAUX SOCIAUX

Niveau



Maîtriser la méthodologie de la stratégie de communication dans le monde du vin et associé (domaine viticole, restaurant, bar à vins, agent commercial vin et spiritueux, ...)

 **Durée:** 5 jours 40 heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Être capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur ou un smartphone.

 **Objectif:**

- Monter une stratégie de communication, de créer des visuels de communication, de créer des comptes Facebook, Instagram et LinkedIn et de gérer sa communication sur les réseaux sociaux

 **Modalité d'évaluation**

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

 **Méthodes pédagogiques**

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

BLOC DE COMPETENCES 1 : STRATEGIE DE COMMUNICATION DANS LE MONDE DU VIN ET ASSOCIES – SPECIALITE RESEAUX SOCIAUX

1. DÉMARCHE DE COMMUNICATION

Etat des lieux

- SWOT

(Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)

- Autodiagnostic : Quelle est ma stratégie, ma notoriété, mes objectifs ?

Établir une stratégie de communication

- Bâtir un plan de communication : Quels médias pour quels objectifs ?
- Définir le ton de ma communication
- Évaluer les fréquences de communication
- Définir le type de communication

2. COMMUNICATION VISUELLE

Cadre légal et présentation générale

- La Loi EVIN

Communication visuelle opérationnelle

- Choix de 2 supports (parmi : logo, dépliant, affiche, PLV, etc.)
- Étude structurelle et formelle (conception et maquette)

Ateliers cas pratiques :

- Réalisation d'un visuel , Flyer , sur le logiciel CANVA
- Réalisation d'un Communiqué de Presse , sur le logiciel CANVA



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



Maîtriser la méthodologie de la stratégie de communication dans le monde du vin et associé (domaine viticole, restaurant, bar à vins, agent commercial vin et spiritueux, ...)

Programme

3. COMMUNICATION DIGITALE

Panorama des réseaux sociaux

- Facebook - Instagram - Twitter - You Tube - LinkedIn - Twitter

Autodiagnostic digital

- Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces
- Quelle est ma stratégie aujourd'hui ?
- Quelle est mon e-réputation ?
- Quels sont mes objectifs ?

Établir une stratégie de communication digitale

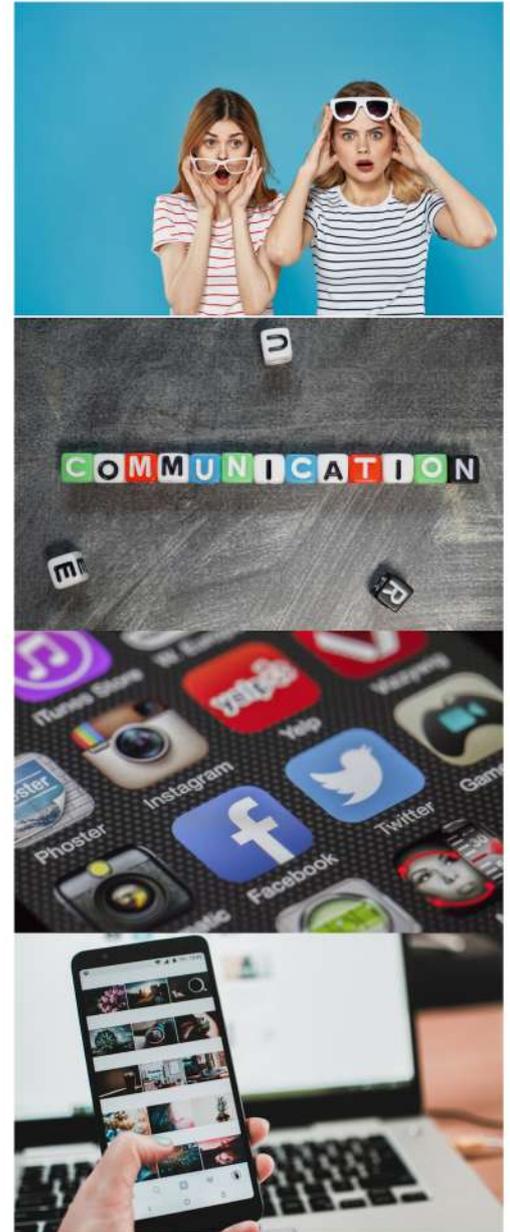
- Bâtir un plan de communication : Quels réseaux pour quels objectifs ?
- Définir le ton de ma communication
- Évaluer les fréquences de communication selon les réseaux

Ma communication globale sur les réseaux

- Sur Facebook : différences entre les types de pages/profils et les actions possibles sur le réseau
- Sur Instagram : profil professionnel ou personnel ? quelles actions possibles ?
- Sur LinkedIn : Fonctions et actions possibles ?
- Repérer et communiquer avec les blogueurs ou comptes influents afin d'augmenter sa visibilité digitale

La communication d'un événement

- Augmenter la visibilité de l'évènement grâce aux réseaux sociaux
- Identifier les opportunités publicitaires sur Facebook, Twitter et Instagram
- Connaître les différentes métriques : like, share, porté, impression, followers, ...



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com



OENOTOURISME



CRÉER UN PROJET OENOTOURLISTIQUE RENTABLE

Niveau



Maîtriser la méthodologie de création d'un projet oenotouristique.

 **Durée:** 5 jours 40heures

 **Public:** 10 participants max

 **Préquis:** Etre capable d'utiliser internet (niveau basique) et avoir un ordinateur ou un smartphone.

 **Objectif:**

- Etablir un auto-diagnostic
- Déterminer le profil type des clients cible
- Réaliser une étude de la concurrence
- Imaginer son 'offre oenotouristique, la positionner et la jalonner
- Maîtriser la réglementation
- Etablir un prévisionnel financier et analyser la rentabilité
- Etablir le plan d'actions
- Analyser

 **Modalité d'évaluation**

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

 **Méthodes pédagogiques**

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. DIAGNOSTIC

- SWOT

(Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)

- Autodiagnostic : Quelle est ma stratégie, ma notoriété, mes objectifs ?
- Les clients : mes clients et l'oenotouriste type
- Les institutions en lien avec l'Oenotourisme

2. CRÉER UNE OFFRE UNIQUE ET ADAPTÉE

- Jalonner une offre adaptée à son entreprise
- Atelier cas pratique de créativité : création d'une offre oenotouristique
- Marketing : Concurrence, Marketing Mix , Positionnement, Différenciation

3. REGLEMENTATION

- La Loi EVIN
- La réglementation liée à l'offre oenotouristique

4. RENTABILITE ECONOMIQUE

- Appréhender la rentabilité économique de son projet
- Prévisionnel financier
- Outils d'analyse de la rentabilité

5. METTRE EN OEUVRE SON PROJET

- Le plan d'actions
- Le rétroplanning

 **Accessibilité**

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

 **Lieu & dates**

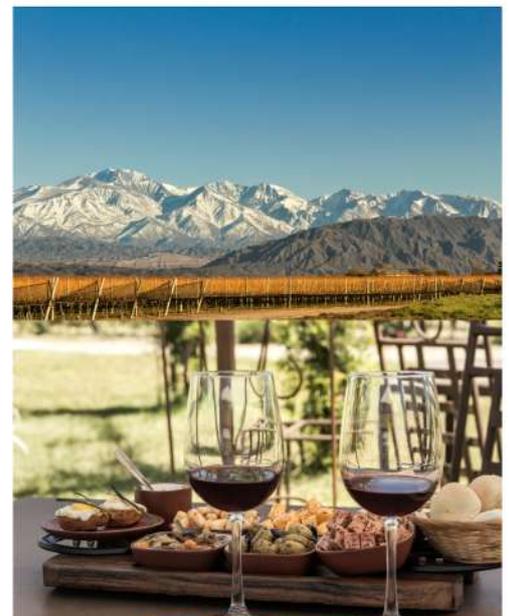
- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

 **Prix**

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

 **Nous contacter**

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com





COMMERCIALISATION

OPTIMISER SES VENTES AU CAVEAU

Niveau



ACCUEIL, ANIMATION ET ARGUMENTATION COMMERCIALE

Comprendre les attentes des clients et les conseiller avec un langage juste, positif et compris de tous. Acquérir des méthodes et des comportements de vente efficaces. Fidéliser votre clientèle.

 Durée: 1 jour 8heures

 Public: 10 participants max

 Prérequis: Etre majeure pour la dégustation

 Objectif:

- Analyser et optimiser l'agencement de son caveau
- Concevoir un argumentaire commercial
- Identifier les profils de clients
- Maîtriser les étapes de la dégustation d'un vin
- Organiser et animer des dégustations de vins à destination du public,

 Modalité d'évaluation:

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

 Méthodes pédagogiques:

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. ACCUEIL AU CAVEAU

- Merchandising : Préparer l'agencement de son caveau pour l'accueil de groupes.
- Identifier les différents profils de clients
- Adapter son comportement en fonction du type de clients
- Adapter l'agencement de son caveau de vente à l'accueil de groupe

2. ANIMER UNE DEGUSTATION AU CAVEAU

- Matériel et conservation
- Préparation des vins / produits du terroir
- Les étapes de la dégustation
- Le vocabulaire pédagogique de la dégustation

3. ARGUMENTATION COMMERCIALE

- Règle numéro 1 : Ecouter est plus important que parler
- Identifier les besoins et attentes du client pour construire un argumentaire de vente adapté et efficace
- La dégustation, un outil commercial : construire un argumentaire de vente efficace solide autour de ses produits



 Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

 Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

 Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 500€/pers
- Personnalisé: Nous contacter

 Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

atout TERROIR



LAETITIA MATHIEU

06.95.09.00.47

laetitia@atout-terroir.com

JOSELIN MENDIGAL

07.82.55.14.72

josselin@atout-terroir.com

5 rue de la Lucque
34725 Saint-André-de-Sangonis

www.atout-terroir.com

ETABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS À L'EXPORT

Niveau



Maitriser la méthodologie de l'élaboration d'une stratégie commerciale appliquée au monde du vin.

Programme

5. LE PLAN D'ACTIONS

Définir un plan d'actions en fonction des thèmes suivants :

- Marketing, Commercial, Communication, Production, Événementiel ,
- ressources humaines, Finances

6. RENTABILITE

- Les coûts à prendre en compte
- Fixer les prix
- Intégrer les conditions de vente sur le calcul des prix
- Les Incoterms
- Les documents d'accompagnement douaniers
- Prévisionnel financier
- Plan de trésorerie

7. L'ARGUMENTAIRE ET LES DOCUMENTS COMMERCIAUX D'AIDE À LA VENTE

- Argumentaire commercial
- Grille tarifaire
- Fiche technique



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

ETABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Niveau



Maitriser la méthodologie de l'élaboration d'une stratégie commerciale appliquée au monde du vin.

 Durée: 5 jours 40 heures

 Public: 10 participants max

 Prérequis: Etre majeure pour la dégustation

 Objectif:

- Maitriser la méthodologie de l'élaboration d'une stratégie commerciale appliquée au monde du vin.



Modalité d'évaluation:

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques:

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. FAIRE UN DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

- Forces, Faiblesses (Utilisation du SWOT)
- Quantités disponibles pour la vente en fonction du réseau de distribution
- Compétences humaines
- Etat de la trésorerie

2. LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION EN FRANCE

- Les différents réseaux de distribution
- Quelle est la situation de l'entreprise ?
- Quelles sont les démarches déjà entreprises ?

3. FIXER PAR ÉCRIT LES OBJECTIFS DE VENTE

- Fixer par écrit les objectifs de vente en volume et en valeur
- Déterminer les objectifs en fonction du temps : Court Terme, Moyen terme, Long terme
- Savoir être réaliste !

4. DÉFINIR LES MARCHÉS CIBLE PAR ORDRE DE PRIORITÉ

- L'étude de marché
- Quelles informations importantes incorporer dans l'étude ?
- Sources d'information
- Tableau comparatif des marchés
- Matrice de sélection



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

ETABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Niveau



Maitriser la méthodologie de l'élaboration d'une stratégie commerciale appliquée au monde du vin.

Programme

5. LE PLAN D' ACTIONS

Définir un plan d'actions en fonction des thèmes suivants :

- Marketing, Commercial, Communication, Production, Événementiel ,
- ressources humaines, Finances

6. RENTABILITE

- Les coûts à prendre en compte
- Fixer les prix
- Intégrer les conditions de vente sur le calcul des prix
- Les Incoterms
- Les documents d'accompagnement douaniers
- Prévisionnel financier
- Plan de trésorerie

7. L' ARGUMENTAIRE ET LES DOCUMENTS COMMERCIAUX D' AIDE À LA VENTE

- Argumentaire commercial
- Grille tarifaire
- Fiche technique



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise (présentiel ou distanciel).

Prix

- Intra: Nous contacter
- Inter: 2000€/pers
- Personnalisé: Nous contacter



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES VINS DU ROUSSILLON POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins de la région viticole Roussillon

 **Durée:** 1 jour 8 heures

 **Public:** 10 participants max

 **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

Objectif:

- Maîtriser le vocabulaire du vin, son service et la cartographie des vins du Roussillon.
- Savoir déguster de manière professionnelle
- Rédiger un commentaire de dégustation.
- Conseiller un vin du Roussillon
- Etre à l'aise face à sa clientèle.

Modalité d'évaluation

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

Méthodes pédagogiques

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES VINS DU ROUSSILLON

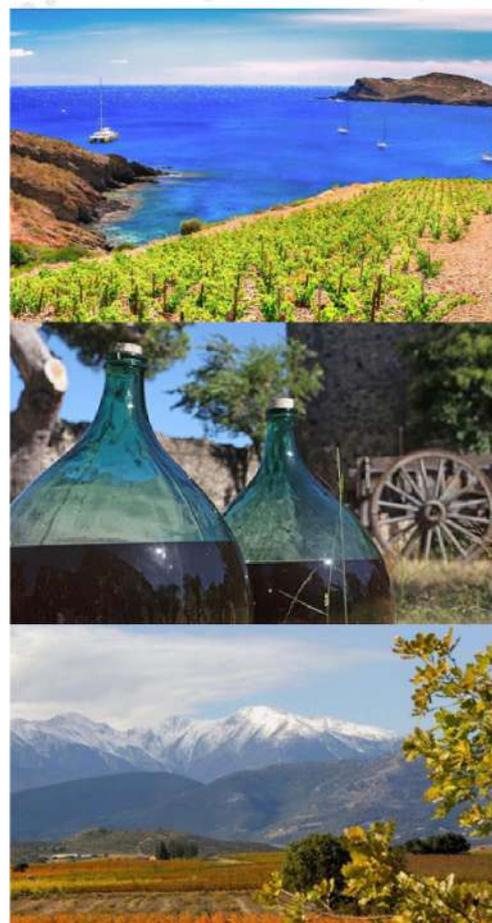
- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie du vignoble du Roussillon (Appellations AOP et IGP, terroirs, géologie, histoire ...)
- Les Vins Doux Naturels : Trésors du Roussillon
- Les Rancios
- La lecture d'une étiquette de vin

2. LE SERVICE DU VIN

- Les températures de service, le carafage et la décantation
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

3. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise

Prix

- Inter: 2000.00€
- Intra: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

CONNAÎTRE LES VINS EFFERVESCENTS POUR MIEUX LES VENDRE

Niveau



Approfondir ses connaissances sur les différents types de vins effervescents.

Durée: 1 jour 8heures **Public:** 10 participants max **Prérequis:** Etre majeur pour la dégustation

- Objectif:**
- Maîtriser le vocabulaire du vin, son service et la cartographie des vins effervescents.
 - Savoir déguster de manière professionnelle et être capable de rédiger un commentaire de dégustation.
 - Conseiller un vin effervescent et être à l'aise face à sa clientèle.

- Modalité d'évaluation**
- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.

- Méthodes pédagogiques**
- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. CONNAISSANCE DES VINS EFFERVESCENTS

- Le vocabulaire du vin : la vigne et le raisin
- Le vocabulaire du vin : les vinifications des vins effervescents
- Les facteurs influençant la qualité du raisin
- Les cépages
- Cartographie des effervescents Européens (Champagne, Crémant, Blanquette, Blanquette ancestrale, prosecco, cava, ...)
- La lecture d'une étiquette de vin effervescent

2. LE SERVICE DU VIN EFFERVESCENT

- Les températures de service et le carafage.
- Les techniques de service (sommellerie)
- La cave idéale
- La conservation du vin

3. DÉGUSTATION ET ARGUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Méthodologie de la dégustation professionnelle
- Vocabulaire et argumentaire de vente
- Méthodologie de la rédaction d'un commentaire de dégustation
- Les règles des accords mets et vins



Accessibilité

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter pour toutes questions relatives aux conditions d'accessibilité de cette formation.

Lieu & dates

- Centre de formation ou en entreprise

Prix

- Inter: 2000€
- Intra: Nous contacter

Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com

ETABLIR UNE STRATÉGIE RENTABLE DE COMMERCIALISATION DES VINS À L'EXPORT

Niveau



Maîtriser la méthodologie de l'élaboration d'une stratégie commerciale appliquée au monde du vin.

 Durée: 5 jours 40 heures

 Public: 10 participants max

 Prérequis: Etre majeure pour la dégustation

 Objectif:

- Monter une stratégie commerciale de ses vins, à l'export, rentable et prête à être mise en place .



Modalité d'évaluation:

- La validation des acquis se fait tout au long de la formation à travers des exercices d'application et des études de cas. Un questionnaire d'évaluation est remis à chaque participant au terme de la formation.



Méthodes pédagogiques:

- Basée sur une pédagogie participative, la formation alterne apports théoriques et méthodologiques, échanges de pratiques, exercices et mises en situation.

Programme

1. FAIRE UN DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

- Forces , Faiblesses (Utilisation du SWOT)
- Quantités disponibles pour la vente en fonction du réseau de distribution
- Compétences humaines
- Etat de la trésorerie

2. LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION A L'ETRANGER

- Les différents réseaux de distribution
- Quelle est la situation de l'entreprise ?
- Quelles sont les démarches déjà entreprises ?

3. FIXER PAR ÉCRIT LES OBJECTIFS DE VENTE

- Fixer par écrit les objectifs de vente en volume et en valeur
- Déterminer les objectifs en fonction du temps : Court Terme, Moyen terme, Long terme
- Savoir être réaliste !

4. DÉFINIR LES MARCHÉS CIBLE PAR ORDRE DE PRIORITÉ

- L'étude de marché
- Quelles informations importantes incorporer dans l'étude ?
- Sources d'information
- Tableau comparatif des marchés
- Matrice de sélection



Nous contacter

- 07.82.55.14.72
- contact@atout-terroir.com
- www.atout-terroir.com