

## OPTIMISER SA CARTE DES VINS

1 JOUR (8H)

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

**Objectifs opérationnels :** 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

## 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.

## 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](mailto: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

Evaluation s 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

## OPTIMISER SA CARTE DES VINS

1 JOUR (8H)

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

**Objectifs opérationnels :** 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

## PROGRAMME DE FORMATION

## 1. LA CARTE DES VINS

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

## 3. 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. CARTE DES VINS (1H)

Apprentissage théorique de chaque étape constituant le programme

Evaluation de fin d'étape :  
QCM

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

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

## 4. VENDRE GRACE A SA CARTE (4H)

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