



CONNAITRE LE VIN POUR MIEUX LE VENDRE

Objectifs

Apprendre à savoir mettre en évidence les caractéristiques principales d'un vin
Utiliser un vocabulaire approprié
Conseiller le client dans ses choix
Vendre mieux et fidéliser le client

Programme



DU RAISIN AU VIN

Mécanismes de l'analyse sensorielle,
Origines de la vigne et du vin,
Grappe de Raisin et ses constituants

COMPOSITION DU VIN

Comprendre phases de la dégustation
Reconnaitre les caractéristiques et les défaut d'un vin
Secrets de l'élaboration
Découvrir les secrets de l'élaboration et le vignoble français

SECRETS DE L'ÉLABORATION, DECOUVERTE DU VIGNOBLE FRANÇAIS

Vinification en blanc, rouge et rosé
Elevage du vin
Notion de terroir
Définition AOP, IGP, cépages blancs et rouges
Vinification spéciales

L'UNIVERS DES VINS, LA CARTE DES VINS

La bouteille, le service des vins, stockage et conservation des vins
Les circuits de distribution, élaboration de la carte, accords mets et vins

Public

La formation s'adresse à toute l'équipe du restaurant

Durée et tarifs

2 jours
Tarifs et devis sur demande

Stage Inter-entreprises :

Mini groupes de 6 à 10 personnes constitués de stagiaires issus d'entreprises similaires ayant les mêmes objectifs

Stage Intra-entreprise :

A partir de 2 personnes, entièrement dédié aux objectifs de l'entreprise

