

Accords mets et vins : formation de base

Lundi 12 et mardi 13 octobre 2026

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30

**Session intra-entreprise
& sur mesure**
Nous consulter

Opérateur de compétences

Thématique

- Bar - service

Action de formation

- Accords mets/vins

Formation de base et perfectionnement

Objectifs généraux

- Connaître le vin pour mieux le vendre
- Savoir marier les saveurs et les vins
- Assimiler la culture du vin pour mieux en parler



Objectifs pédagogiques

- Connaître et maîtriser les vins français afin de proposer à la clientèle des associations originales.
- Parfaire ses connaissances œnologiques pour pouvoir présenter et accorder les vins et les mets.
- Conseiller les clients.

Contenus de la formation

Connaître l'environnement : le vinicole français

- Identifier les régions de production
- Connaître les différents cépages et appellations
- S'informer sur le vin : culture, récolte, législation et commercialisation
- Connaître les méthodes de vinification

Découvrir et aborder les techniques de dégustation

- Classifier les différents types de vins
- Découvrir ou définir le vocabulaire du vin
- Aborder les principes de dégustation
- Analyser et détailler les caractéristiques des vins

Analyser le marché et les attentes de la clientèle

- Connaître sa clientèle : habitudes de consommation, évolutions et attentes
- Savoir où et comment acheter ? La question des fournisseurs
- Définir les vins dits de "restaurateurs"

Proposer les vins dans son établissement

- Connaître les accords mets et vins
- Suggérer les propositions (vin au verre, bouteille à emporter, etc)
- Mettre en avant les références et savoir définir une argumentation commerciale

Établir et rédiger la carte des vins

- Choisir le support de vente
- Présenter une carte dynamique, attrayante
- Mettre à jour et respecter la réglementation
- Gérer sa cave à vins : inventaire et rotation du stock

Bilan de la formation

- Discussion avec les participants sur les acquis de formation
- Remise d'un certificat de formation en fin de session

Accords mets et vins : formation de base

Modalités d'accès

Professionnels de l'Hôtellerie-Restauration.
Aucun prérequis.

Délai d'accès

Selon le calendrier prévisionnel.

Modalités d'inscription

Contact : fpc@cefppa.eu

En ligne sur cefppa.eu, en entrées et sorties permanentes

- **Pour les salariés de la branche**

Via le portail des actions de branche AKTO
espaceformation.akto.fr

- **Pour les TNS**

Via le **formulaire d'AGEFICE**

Coût

850 €, prix net

Lieu

CEFPPA Adrien Zeller
4 rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden

Accessibilité

Cette formation est accessible aux
personnes en situation de handicap.

Méthodes pédagogiques

- Formation pratique alternant démonstration et participation active des participants : présentation et dégustation des produits, analyse de supports de vente et études de cas. Jeux de rôle sur les techniques de service et comportements aidant à la commercialisation.
- Remise d'un livret pédagogique.
- Formation en présentiel.

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation des attentes et des compétences préalables à la formation.
- Evaluation en cours de formation par le formateur sous forme d'observations, de quizz et de questionnaires.
- Evaluation en fin de formation établie par le formateur et l'apprenant.

Taux de satisfaction

Disponible sur notre site cefppa.eu

