

Lundi 4 et mardi 5 novembre 2024

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30



**M. Christophe
SOUDANT**
Chef Sommelier

Objectifs pédagogiques

- Mieux connaître les vins afin de proposer à la clientèle des associations originales avec les plats à la carte de son restaurant.
- Développer son savoir œnologique et maîtriser les bonnes pratiques de vente.

Certification

Possibilité de valider tout ou partie de la certification par bloc de compétences :

- Titre à finalité professionnelle de niveau 3
Serveur en restauration
- RNCP 37860
- CERTIFICATIONS ET SERVICES -
TOURISME HOTELLERIE
RESTAURATION LOISIRS
- Date d'enregistrement : 19-07-2023

Contenus de la formation

Connaître le monde viticole

- Identifier les pays producteurs
- 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
- Où et comment acheter ? La question des fournisseurs
- Définir les vins de dits de "restaurateurs"

Savoir 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

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 particuliers

Via le portail du Compte Formation (CPF)

- 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

- 128 formations réalisées en 2023
- 625 stagiaires
- 4,6 / 5 de satisfaction globale

