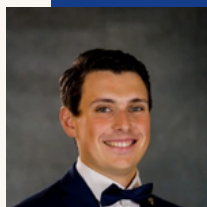


Les vins du monde : Réussir les accords avec les mets

Possibilité d'intervenir dans vos locaux

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30



**M. Bertrand
DUPONT**
Sommelier consultant

Objectifs pédagogiques

- Identifier les vignobles des pays producteurs dans le monde.
- Proposer des associations originales avec les plats à la carte.
- Savoir comment acheter les produits et renforcer son expertise œnologique pour une meilleure pratique 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

Développer ses connaissances des vignobles à travers le monde

- Identifier les pays étrangers producteurs de vins et leur histoire
- Connaître les différents cépages, les caractéristiques d'élaboration et appellations respectives
- 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 et des réseaux d'approvisionnement

Proposer les vins dans son établissement

- Connaître les principes de base des 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

Maîtriser les accords mets et vins étrangers

- Définir le meilleur accord en fonction du choix des mets
- Diriger le client vers une proposition appropriée
- Savoir proposer à la cuisine des types de plats en suggestion

Bilan de la formation

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

Les vins du monde : Réussir les accords avec les mets

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

