

Accords mets et vins : perfectionnement

Possibilité d'intervenir dans vos locaux sur ce thème, dates et conditions : nous consulter

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

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

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les connaissances des vignobles français.
- Affiner la technique de dégustation pour mieux composer sa carte.
- Valoriser les vins et savoir argumenter pour mieux vendre.

Contenus de la formation

Développer ses connaissances des vignobles français

- Maîtriser les méthodes d'élaboration, de vinification.
- Connaître l'incidence de ces méthodes dans les caractéristiques du produit final.

Approfondir les techniques de dégustation

- Classier les familles aromatiques et typologies des vins.
- Utiliser un vocabulaire sensoriel professionnel
- Evaluer la qualité et la structure d'un vin (acidité, tanins, longueur, équilibre).

Construire des accords cohérents en fonction de la carte

- Analyser les facteurs d'influence (texture, mode de cuisson, type de sauce, éléments de composition...).
- Gérer les ingrédients "ennemis du vin" : amertume, acidité, élément fumé...
- Argumenter les choix d'accords.
- Associer les vins avec précision en fonction de la structure d'un plat, d'une sauce ou accompagnement.

Savoir argumenter pour mieux vendre

- Parler du vin sans jargon : avoir un vocabulaire claire.
- Perfectionner la relation client en racontant l'histoire du vin, du vigneron (storytelling).
- Adapter sa proposition au profil, budget et attentes du client.

Développer une synergie Cuisine-Salle

- Etablir un langage technique commun.
- Etre capable de suggérer de légers ajustements sur certains plats pour permettre une association avec un vin.

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 : perfectionnement

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

