

ACCORDS METS ET VINS

OBJECTIFS

Conseiller, argumenter, vendre du vin en fonction des plats choisis

- Maîtriser les règles d'accords « mets-vins »
- Décrire les principales caractéristiques gustatives d'un vin
- Conseiller et répondre aux objections des clients

PROGRAMME

- Les principaux vignobles français
 - Les principaux cépages
 - Les appellations
 - Les caractéristiques gustatives des vins
- La dégustation analytique des boissons
 - Les étapes de la dégustation
 - Être capable de mettre en avant les principales caractéristiques gustatives des vins et les principales caractéristiques gustatives des plats pour mieux conseiller le client
- Les règles des accords « mets et vins »
 - Accord horizontal et vertical
 - Tableaux des accords
- Le conseil au client
 - Savoir répondre aux questions de la clientèle
 - Développer votre sens commercial
 - Faire face aux objections
 - Faire un accord parfait entre les plats et les vins proposés

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Personnel de salle ou serveurs occasionnels (10 personnes maxi)
- Pouvoir déguster les différents produits présentés
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

INTERVENANT

- Formateur et consultants en vin, œnologue professionnel

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : questionnaire (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

MODALITÉS PEDAGOGIQUES*

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- Outils et techniques pédagogiques :
 - Dégustation
 - Paperboard, échanges/discussions
 - Diaporama

* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.