

## VALORISER SON OFFRE GRACE AUX ACCORDS METS ET VINS

<b>Durée</b>	14 heures, soit 2 jours	<b>Tarif</b>	INTER : 840 € HT /pers INTRA : 3600 € HT /groupe
<b>Public visé</b>	Toute personne amenée à servir, conseiller ou valoriser des vins dans un établissement HCR	<b>Pré-requis</b>	Maîtrise de la langue française Une première expérience en service ou restauration est un plus
<b>Lieu Modalité</b>	<input type="checkbox"/> ASFOREST <input type="checkbox"/> en entreprise <input checked="" type="checkbox"/> présentiel	<b>Dates</b>	Voir catalogue

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez apte à identifier les principales familles de vins et leurs caractéristiques sensorielles, comprendre les principes des accords mets et vins, et assimiler la culture et le vocabulaire du vin pour en parler avec aisance et crédibilité.

Vous serez capable de réaliser une dégustation professionnelle, proposer des accords harmonieux entre mets et vins, valoriser un vin auprès de la clientèle à travers un discours adapté, précis et captivant, et argumenter une vente en intégrant les spécificités gustatives et culturelles des produits.

### CONTENU DU PROGRAMME

**Test de positionnement** : évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation.

#### 1- Explorer les fondamentaux de la culture et de la géographie du vin (3h30 – 2 séquences)

- Comprendre les grandes régions viticoles françaises et leurs typicités
- Identifier les cépages principaux et leur impact sur les arômes
- Découvrir les étapes de production du vin : vendange, fermentation, élevage, mise en bouteille
- Appréhender les systèmes d'AOP, IGP et les labels de qualité

#### 2- Maîtriser les bases de la dégustation sensorielle (3h30 – 2 séquences)

- Connaître les étapes de la dégustation : visuelle, olfactive, gustative
- Identifier les familles aromatiques et les caractéristiques du vin
- Utiliser un vocabulaire sensoriel professionnel
- Évaluer la qualité et la structure d'un vin (acidité, tanins, longueur, équilibre)

#### 3- Comprendre et construire les accords mets & vins (3h30 – 2 séquences)

- Identifier les principes fondamentaux des accords : complémentarité, contraste, équilibre
- Comparer les grandes familles d'accords (régionaux, gustatifs, aromatiques)
- Expérimenter les associations à travers des études de cas et des dégustations croisées
- Analyser les facteurs d'influence (intensité, texture, mode de cuisson, sauce, température)

#### 4- Valoriser le vin et argumenter la vente (3h30 – 2 séquences)

- Adopter une posture de conseil et de sommelier de salle
- Construire un discours professionnel et attractif
- Présenter un vin : terroir, millésime, caractéristiques, service, démarche environnementale
- Gérer les objections et adapter le conseil à la situation commerciale

**Evaluation finale** : évaluation de l'acquisition de l'ensemble des connaissances et compétences du parcours.

## SEQUENÇAGE

- **Séquence 1 (1h30) Découvrir les régions viticoles et leurs spécificités** [présentiel] : Cette séquence débute sur une immersion dans la carte viticole française. Le formateur revient sur le test de positionnement et invite les participants à partager leurs connaissances ou expériences de service du vin. À l'aide de supports cartographiques, de fiches terroirs et d'exemples concrets, il présente les grandes régions viticoles et leurs cépages emblématiques. Le formateur réalise un focus sur la notion de terroir et son influence sur les profils aromatiques. Les participants réalisent un travail individuel ou en sous-groupes pour relier régions, cépages et types de vins. Le formateur évalue l'acquisition des connaissances par un questionnaire direct.
- **Séquence 2 (2h) Comprendre les étapes d'élaboration et les labels de qualité** [présentiel] : Le formateur détaille les étapes clés de la vinification à partir d'un visuel de processus : vendange, fermentation, élevage, mise en bouteille. Les participants analysent des étiquettes de vins variés pour comprendre la signification des mentions AOP, IGP et des labels bio. L'accent est mis sur la lecture critique d'une étiquette et l'identification des informations essentielles pour le service et le conseil client. Des outils pratiques (fiche synthèse des labels, lexique œnologique, carte viticole) sont remis. Une restitution collective et un questionnaire interactif permettent d'évaluer l'acquisition des connaissances.
- **Séquence 3 (1h30) Identifier les étapes et les critères de dégustation** [présentiel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du premier module et une séance de questions/réponses. Le formateur présente les trois étapes de la dégustation et les critères d'analyse : robe, nez, bouche. Les participants observent plusieurs vins et décrivent leurs caractéristiques. Le formateur alimente les réflexions sur la perception sensorielle et sur la cohérence du vocabulaire professionnel. Des grilles de dégustation et des arômes de référence sont mis à disposition. Le formateur évalue la bonne appropriation des étapes et critères.
- **Séquence 4 (2h) Déguster et comparer différents profils de vins** [présentiel] : Cette séquence s'organise autour d'une dégustation comparative de vins blancs, rouges et rosés. Les participants remplissent leurs fiches d'analyse et comparent leurs ressentis. L'accent est mis sur la structure du vin : équilibre entre acidité, tanins et longueur en bouche. Des outils pratiques (roue des arômes, guide de service, fiche d'analyse sensorielle) sont transmis. L'évaluation porte sur la cohérence des analyses et la restitution orale des ressentis.
- **Séquence 5 (1h30) Assimiler les principes d'accords et leur logique gustative** [présentiel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du précédent module et une séance de questions/réponses. Le formateur expose les principes fondamentaux d'accords : complémentarité, contraste, équilibre. Les participants identifient les mariages classiques et atypiques à partir d'exemples. Le formateur réalise un focus sur la notion d'intensité gustative et sur les erreurs fréquentes dans les associations. Des cas pratiques sont analysés collectivement pour justifier ou corriger les accords proposés. Le formateur évalue l'acquisition des compétences à travers un questionnaire et des échanges collectifs.
- **Séquence 6 (2h) Construire des accords en conditions réelles de service** [présentiel] : Les participants travaillent en sous-groupes sur des menus types pour proposer des accords cohérents. Le formateur anime la mise en commun et illustre les principes de service associés (température, verrerie, ordre de dégustation). Des outils pratiques (tableau d'accords gustatifs, guide des températures de service, modèle de fiche menu) sont remis. L'accent est mis sur la justification des choix et la capacité à argumenter. L'évaluation du formateur repose sur la pertinence des propositions et la qualité de la présentation orale.
- **Séquence 7 (1h30) Adopter une posture professionnelle et un discours de conseil** [présentiel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments du précédent module et une séance de questions/réponses. Le formateur revient sur les principes du service du vin et du rôle du sommelier ou serveur en salle. L'accent est mis sur la posture, la gestuelle et le vocabulaire adapté. Des jeux de rôle sont organisés pour simuler des situations de conseil et de vente : proposer un vin, répondre à une objection, reformuler un besoin client. Le formateur réalise un focus sur la construction d'un argumentaire basé sur la typicité et le terroir. Il évalue les comportements à travers une grille d'observation.
- **Séquence 8 (2h) Présenter, vendre et valoriser les vins d'une carte** [présentiel] : Dans cette séquence, les participants travaillent sur des cartes de vins variées et conçoivent une présentation commerciale adaptée à différents profils de clients. Le formateur réalise un focus sur les leviers de valorisation (storytelling, culture, émotion). La séquence se conclut par un plan d'action individuel de transposition des acquis au poste de travail. Une évaluation finale permet d'évaluer les éléments de la séquence et l'acquisition des compétences du parcours.

En présentiel, des temps de pause réguliers sont aménagés entre les séquences et en fonction des activités pédagogiques. Ces temps de récupération favorisent l'assimilation des connaissances, le maintien de la concentration, la convivialité entre participants et la qualité globale des apprentissages.

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES MOBILISES

- **Méthodes pédagogiques variées** : alternance d'approches expositive, interrogative et active favorisant l'engagement, la créativité et la mémorisation. Les participants expérimentent des modalités adaptées à différents styles d'apprentissage : apports théoriques, travaux de groupe, études de cas, jeux de rôle, ateliers pratiques, discussions dirigées, apprentissage par projet, démonstrations, brainstorming, feedback et évaluations formatives.
- **Supports et ressources pédagogiques** : mise à disposition de ressources diversifiées pour créer un environnement d'apprentissage riche et stimulant : présentations, tableaux blancs, affiches, graphiques, fiches de travail, études de cas, supports imprimés et numériques, vidéos, quiz interactifs, sondages, applications web, plateformes d'apprentissage et équipements techniques adaptés (ordinateur, vidéoprojecteur, logiciels dédiés). Les séquences pratiques sont réalisées avec le matériel professionnel adapté aux exercices pédagogiques.
- **Accompagnement et assistance pédagogiques** : animation de l'ensemble des séquences par un formateur référent garantissant le suivi du groupe et l'adaptation aux besoins individuels. L'accompagnement comprend l'accueil et la mise en confiance, l'encadrement des activités, la gestion des dynamiques de groupe, les feedbacks réguliers et le suivi post-formation favorisant la transposition des acquis en situation de travail.

## MODALITES TECHNIQUES ET D'ACCES

- **Modalités d'accès et d'accompagnement** : Les participants peuvent s'inscrire auprès de nos équipes dans la limite des places disponibles, jusqu'à la veille de la session. L'employeur veille à respecter les éventuels délais imposés par un financeur tiers.  
L'assistance technique et administrative est assurée par nos équipes avant, pendant et après la formation : conventions, convocations, règlement intérieur, accueil, suivi administratif et financier, délivrance des attestations, traitement des réclamations... Nos équipes sont joignables du lundi au vendredi de 9h à 18h au 01 42 96 09 27 ou par mail [asforest@asforest.com](mailto:asforest@asforest.com). En cas d'indisponibilité, une réponse est apportée sous 48h ouvrés.
- **Lieux et moyens techniques mis à disposition** : Les espaces de formation ASFOREST, équipés d'écrans, tableaux, ordinateurs, accès Internet et outils numériques, offrent des conditions optimales d'apprentissage et d'échanges.
  - Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de notre politique accessibilité, nous invitons tout participant à nous informer en amont de toute situation de handicap ou besoin d'adaptation afin de prévoir les aménagements nécessaires, en lien avec notre référent handicap.
  - En cas de formation organisée hors du centre (en entreprise), ASFOREST s'assure en amont que les conditions matérielles et techniques sont adaptées au bon déroulement de la session. Cette vérification est réalisée en lien avec le lieu d'accueil, qui met à disposition les moyens nécessaires à la réalisation des activités prévues.

## MODALITES D'EVALUATION ET SUIVI DE L'ACTION

**Evaluations pédagogiques** : Partie intégrante du parcours de formation, leurs coûts sont inclus dans le tarif global.

- **Positionnement** : évaluation initiale pour identifier le niveau de maîtrise du stagiaire, ses besoins et ses attentes afin d'adapter le parcours et, le cas échéant, de proposer un accompagnement individualisé.
- **Continue** : évaluations formatives pour vérifier la compréhension, l'assimilation et la mise en œuvre progressive des compétences. Ces temps d'échanges et de feedback favorisent l'ancrage des apprentissages.
- **Finale** : évaluation sommative pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques et valider les compétences acquises. Elle peut également servir à définir, le cas échéant, un plan de consolidation post-formation.

### Suivi post-formation :

- À l'issue du parcours, chaque stagiaire reçoit une attestation de fin de formation précisant la durée, les objectifs visés et leur niveau d'atteinte évalué en fin de formation. Un certificat de réalisation est transmis au financeur et à l'employeur, en justification de la réalisation effective de l'action. Un relevé de présence peut être remis sur demande, à titre d'information complémentaire sur l'assiduité des participants.
- Une enquête de satisfaction est réalisée auprès des participants (à chaud à la fin de la formation, puis à froid trois mois après) ainsi qu'auprès des employeurs. Ces retours permettent d'évaluer la satisfaction, la transférabilité des acquis en situation de travail et la contribution de la formation à la montée en compétences.