

CONSEILLER LES CLIENTS PAR SA MAITRISE DES ACCORDS METS/VINS

Durée	14 heures, soit 2 jours	Tarif	INTER : 360 € HT /pers INTRA : 3200 € HT/groupe
Public visé	Toute personne amenée à conseiller et servir le vin	Pré-requis	Compréhension du français
Modalités	Présentiel ☒ ASFOREST ☐ en entreprise	Session	Voir catalogue Nous contacter

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez apte à utiliser le vocabulaire de la dégustation et de la vente de vin, reconnaître la qualité d'un vin, situer les régions viticoles et mettre en relation les terroirs et les cépages afin de mieux conseiller et vendre.

Vous serez capable d'apporter la plus grande des satisfaction à vos clients en adaptant votre prestation aux demandes, proposant un produit ou un service complémentaire ou additionnel, et en conseillant le vin le plus adapté au plat choisi en mobilisant votre connaissances des accords mets et vins.

CONTENU DU PROGRAMME

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

1- Le vocabulaire lié à l'œnologie et les différents vignobles (3h30 – 2 séquences)

- Connaître les étapes de la fabrication d'un vin et la vinification
- Comprendre l'étude des cépages principaux : cépages, climats, terroirs, influence humaine...
- S'approprier les classements et la législation en vigueur
- Maîtriser la notion d'appellation et la lecture de l'étiquette

2- Le service du vin (3h30 – 1 séquence)

- Servir le vin : décantation, bonne température
- Utiliser le matériel adéquat : verrerie, carafes...
- Concevoir la carte des vins, l'équilibre et le choix des références
- Gérer les stocks et les achats

Evaluation continue à la fin de chaque séquence pour validation des modules et/ou suivi et accompagnement individualisé pour l'acquisition des connaissances ou compétences non maîtrisées.

3- La dégustation (3h30 – 1 séquence)

- S'approprier la méthode professionnelle pour déguster un vin
- Rédiger une fiche de dégustation
- Utiliser le vocabulaire approprié pour l'argumentaire de vente

4- L'accords mets/vins (3h30 – 2 séquences)

- Maîtriser les principales règles des accords mets/vins
- Connaître les accords interdits et à éviter
- Conseiller et vendre du vin lors de la prise de commande

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

TOURISME / HOTELS / RESTAURANTS / CAFES / TRAITEURS / RETAIL

SEQUENÇAGE

- **Séquence 1 (1h30) Fondamentaux** [présentiel] : Cette séquence débute sur une immersion dans le programme avec le formateur qui revient sur le test de positionnement et expose les enjeux d'une maîtrise accrue en sommellerie. Les stagiaires sont amenés à définir le contexte de leur entreprise afin d'apporter collectivement des éléments sur la carte des vins proposées par leur établissement. Le formateur synthétise l'ensemble et revient sur le vocabulaire de base, les étapes de la fabrication d'un vin et la vinification. Il évalue l'acquisition des compétences grâce à un questionnaire direct.
- **Séquence 2 (2h) Classement** [présentiel] : Dans cette séquence, le formateur propose d'exercices, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes de découvrir les principaux cépages, de s'approprier les classements et appellations, et de lire correctement une étiquette. Il réalise un focus sur la réglementation en vigueur et évalue l'acquisition des compétences grâce à un questionnaire direct.
- **Séquence 3 (3h30) Service** [présentiel] : Cette séquence s'ouvre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Cette séquence s'organise autour de cas pratiques réalisés individuellement ou en sous-groupes, permettant de mettre en exergue les différentes étapes du service du vin. Le formateur répond aux questions et alimente les réflexions en cours des participants, notamment sur la décantation, la température, le matériel, l'ouverture... Le formateur réalise un focus sur la conception de la carte des vins pour le bon équilibre dans le choix des références, et sur la gestion des stocks et des achats.. Il évalue l'acquisition des compétences grâce aux réalisations.
- **Séquence 4 (3h30) Dégustation** [présentiel] : Dans cette séquence, le formateur propose une dégustation permettant de s'approprier la méthode professionnelle pour déguster un vin. Les stagiaires, individuellement ou en sous-groupes, entraînent leur palais et rédigent des fiches de dégustation. L'accent est porté sur la méthodologie, le vocabulaire adéquat... Les corrigés permettent aux stagiaires de corriger leurs productions.
- **Séquence 5 (1h30) Accords mets/vins** [présentiel] : Dans cette séquence, le formateur propose une série d'exercices, permettant aux stagiaires individuellement ou en sous-groupes de découvrir comment marier vins et plats avec les bons accords mets/vins. L'accent est porté sur les principales règles (crescendo, alchimie, révélation), les accords interdits... Des outils clés en main sont transmis (accords à éviter, cartes des vins...). Le formateur évalue l'acquisition des compétences par un questionnaire direct.
- **Séquence 6 (2h) Argumentaire** [présentiel] : Cette séquence démarre sur la reprise des éléments des séquences précédentes, éléments retenus, questions/réponses. Les stagiaires sont invités à construire collectivement un argumentaire type à adapter à différentes situations qui viendra renforcer l'argumentation commerciale des stagiaires lors d'une vente. Le formateur répond aux questions et alimente les réflexions des stagiaires notamment sur le vocabulaire à utiliser, les points à valoriser... Une évaluation finale permet d'évaluer les éléments de la séquence et l'acquisition des compétences du parcours.

En temps synchrone, en fonction de la durée des séquences et parfois de leur enchaînement, des temps de pauses réguliers sont bien évidemment inclus : entre chaque séquence si enchaînement, et au sein d'une même séquence toutes les heures ou heures et demie suivant les activités pédagogiques.

METHODES MOBILISEES

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives et actives (apports théoriques et pratiques, tests, mises en situation, cas pratiques, jeux de rôle, quizz...) permettant d'acquérir ou actualiser connaissances et compétences
- Supports pédagogiques : PowerPoint, paperboard, cas pratiques, mises en situation, check-list, quizz, plateau d'application, matériel sommellerie, matières premières...
- Accompagnement pédagogique : L'ensemble des séquences est animé par un seul formateur qui assure l'assistance pédagogique en mode synchrone (présentiel), et en mode asynchrone par mail ou plateforme dédiée.

MODALITES TECHNIQUES ET D'ACCES

- **Assistance** : L'assistance technique et administrative en amont et au démarrage de la formation est assurée par notre équipe administrative et de coordination (convention, convocation, accueil physique et en ligne...). Elle reste également disponible à tout moment et post-formation par mail et téléphone pour assurer le suivi de l'exécution. Si l'aide n'est pas immédiate, une réponse est apportée dans les 24h ouvrées.
- Si la formation se déroule dans l'entreprise, l'employeur s'engage à mettre à disposition de ses salariés tous les moyens nécessaires pour suivre sa formation en ligne (bureau, ordinateur, connexion internet...)

Délai d'accès : Inscription dans la limite des places disponibles jusqu'à la veille de la formation

Accessibilité : Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. N'hésitez pas à nous faire part de toute demande d'adaptation afin que nous puissions y répondre en amont de l'entrée en formation.

MODALITES D'EVALUATION ET SUIVI DE L'ACTION

Les coûts des évaluations sont inclus dans le coût global du parcours.

- Positionnement : Test d'évaluation des connaissances et compétences en amont de la formation permettant le cas échéant d'ajuster le parcours de formation et de proposer un accompagnement individualisé.
- Continue : Test d'évaluation entre les séquences suivant progression pédagogique.
- Finale : Test d'évaluation des connaissances et compétences à l'issue de la formation permettant de définir le cas échéant un accompagnement individualisé.

A l'issue de la formation, le stagiaire reçoit une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation. Un relevé de présence et une attestation de suivi et d'encadrement où figureront la durée des séquences et les dates d'évaluation pourront également être établis à l'issue de la formation. Un questionnaire d'appréciation à chaud et à froid (3 mois après la fin de la formation) sera envoyé au stagiaire.

Mise à jour : 12/04/2025

